

# **Neuvontaprosessin kehittäminen maatilojen sukupolvenvaihdoksissa ProAgria Hämeen alueella**

Helsingin yliopisto  
Taloustieteenlaitos  
Maatalouden liiketaloustiede  
Maisterin tutkielma  
Juho Halme  
Joulukuu 2011

## HELSINGIN YLIOPISTO — HELSINGFORS UNIVERSITET — UNIVERSITY OF HELSINKI

|  |   |  |  |
|--|---|--|--|
| Tiedekunta/Osasto — Fakultet/Sektion — Faculty<br><b>Maatalous-metsätieteellinen tiedekunta</b>  |   | Laitos — Institution — Department<br><b>Taloustieteen laitos</b>       |  |
| Tekijä — Författare — Author<br><b>Juho Halme</b>  |   |  |  |
| Työn nimi — Arbetets titel — Title<br><b>Neuvontaprosessin kehittäminen maatalojen sukupolvenvaihdoksissa ProAgria Hämeen alueella</b>   |   |  |  |
| Oppiaine — Läroämne — Subject<br><b>Maatalouden liiketaloustiede</b>   |   |  |  |
| Työn laji — Arbetets art — Level<br><b>Maisterin tutkielma</b>   | Aika — Datum — Month and year<br><b>Joulukuu 2011</b> | Sivumäärä — Sidoantal — Number of pages<br><b>70s. + 9s. liitteitä</b> |  |
| Tiivistelmä — Referat — Abstract   |   |  |  |
| <p>Tutkielman tavoitteena oli kehittää maatalojen sukupolvenvaihdosneuvontaa ja siihen läheisesti liittyvää Likwi- laskelmaa ProAgria Hämeen alueella. Myös alueen sukupolvenvaihdostilojen ominaispiirteistä ja niiden investoinneista oltiin kiinnostuneita.</p> <p>Tutkielman teoriaosiossa tarkasteltiin ensiksi maatilan sukupolvenvaihdoksiin liittyviä lakeja, säädöksiä, avustuksia sekä toteuttamistapoja. Tämän jälkeen tarkasteltiin sukupolvenvaihdosta investointina, erityisesti sukupolvenvaihdoskauppaa. Lisäksi luettiin lyhyesti investointeihin liittyvät riskit. Lopuksi teoriaosiossa käsiteltiin neuvonnan roolia ja sen tarjoamia palveluita sukupolvenvaihdoksen tukena.</p> <p>Tutkimusaineistona käytettiin viljelijöille kesäkuussa 2011 lähetettyjä kyselylomakkeita. Lomake lähetettiin kaikille ProAgria Hämeen toimialueella nuoren viljelijän aloitustukea vuosien 2003 – 2007 välisenä aikana hakeneille viljelijöille. Aloitustukea hakeneita tiloja oli ajanjaksolla yhteensä 436, joista kyselyyn vastasi yhteensä 77. Vastausprosentti oli siten 17,6 %. Todellisuudessa vastausprosentti on korkeampi, koska kaikki tilat eivät olleet tehneet sukupolvenvaihdosta. Todellinen vastausprosentti vaihtelee luultavasti 20 – 40 %:n välillä.</p> <p>Tutkimustulosten mukaan sukupolvenvaihdosneuvonta oli asiantuntevaa ja vastasi asiakkaiden tarpeita ProAgria Hämeen alueella. Neuvoja valittiin yleisimmin, koska hänet tunnettiin entuudestaan ja tiedettiin luotettavaksi. Parasta neuvonnassa viljelijöiden mielestä oli neuvojan ammattitaito ja suurimpana heikkoutena liika kaavamaisuus. Likwi- laskelma oli viljelijöiden mielestä kohtalaisen hyvä apuväline päätöksiä tehtäessä. Sen käyttö kuitenkin väheni sitä mukaa kun sukupolvenvaihdoksesta kuluu aikaa. Viljelijät kokivat laskelman vain välttämättömäksi tarvittavien tukien ja avustusten saamiseksi. Eniten kehittämistä viljelijöiden mielestä laskelmassa oli luotettavuudessa, käyttökelpoisuudessa ja päivitettävyydessä.</p> <p>Sukupolvenvaihdoskaupoissa tilojen keskimääräinen kauppahinta oli ProAgria Hämeen alueella 178 000 €. Yleisin tapa toteuttaa kauppa oli yhdellä kertaa yhdelle jatkajalle lahjanluontoisella kaupalla. Lähes kaikki nuoret viljelijät myös investoivat tiloillaan sukupolvenvaihdoksen jälkeisinä vuosina. Merkittävimmät investointikohteet olivat koneet ja kalusto sekä tuotantorakennukset. Uusi traktori oli yleisin yksittäinen investointikohde tiloilla. Investointihalukkuus säilyi sukupolvenvaihdoksen jälkeen, koska lähes kaikki aloittaneet viljelijät suunnittelevat tekevänsä lisää investointeja lähivuosien aikana. Myös lähes 50 % sukupolvenvaihdoksen tehneistä oli kiinnostunut itsensä kouluttamisesta jatkossa.</p> |   |  |  |
| Avainsanat — Nyckelord — Keywords<br><b>Maatilan sukupolvenvaihdos, sukupolvenvaihdosneuvonta, elinkeinosuunnitelma, investoinnit</b>  |   |  |  |
| Säilytyspaikka — Förvaringsställe — Where deposited<br><b>Helsingin yliopiston Viikin kampuskirjasto</b>   |   |  |  |
| Muita tietoja — Övriga uppgifter — Further information   |   |  |  |

## Sisältö

|   |    |
|---|----|
| 1 Johdanto.....   | 5  |
| 1.1 Tutkimuksen tausta .....                            | 5  |
| 1.2 Aikaisemmat tutkimukset .....                       | 6  |
| 1.3 Tutkimuksen tavoite ja rakenne .....                | 7  |
| 2 Maatilan sukupolvenvaihdokset.....                    | 9  |
| 2.1 Historiallinen katsaus.....                         | 9  |
| 2.2 Sukupolvenvaihdoksen vaihtoehdot .....              | 10 |
| 2.2.1 Kauppa käypään hintaan.....                       | 11 |
| 2.2.2 Vaiheittainen sukupolvenvaihdos ja vuokraus ..... | 11 |
| 2.2.3 Lahja ja lahjanluonteinen kauppa .....            | 11 |
| 2.3 Sukupolvenvaihdoksen tukimuodot.....                | 12 |
| 2.3.1 Nuoren viljelijän aloitustuki .....               | 12 |
| 2.3.2 Luopumistuki.....                                 | 14 |
| 2.3.3 Verohuojennukset.....                             | 15 |
| 3 Sukupolvenvaihdos investointina.....                  | 17 |
| 3.1 Investointien määritelmiä .....                     | 17 |
| 3.2 Sukupolvenvaihdoskauppa .....                       | 18 |
| 3.2.1 Yrityksen arvonmäärittäminen.....                 | 19 |
| 3.2.2 Kauppatilanne ja kaupan rahoitus.....             | 21 |
| 3.3 Investoivien tilojen haasteet.....                  | 23 |
| 3.3.1 Riskit.....                                       | 23 |
| 3.3.2 Riskien hallinta.....                             | 25 |
| 3.4 Yritysmuodon valinta .....                          | 27 |
| 3.4.1 Yhtymä .....                                      | 27 |
| 3.4.2 Osakeyhtiö .....                                  | 28 |

|   |    |
|---|----|
| 4 Neuvonnan tarjoamat palvelut sukupolvenvaihdon rahoituksen suunnittelun ja seurannan tukena ..... | 29 |
| 4.1 Talouslaskelmat .....   | 29 |
| 4.1.1 Maksuvalmius.....   | 29 |
| 4.1.2 Kannattavuus .....  | 30 |
| 4.1.3 Vakavaraisuus.....  | 30 |
| 4.1.4 Elinkeinosuunnitelma ja ProAgria Likwi .....  | 30 |
| 4.2 Sukupolvenvaihdosneuvonta .....   | 32 |
| 4.2.1 Neuvontaprosessi.....   | 32 |
| 4.2.2 Sukupolvenvaihdosneuvonnan laatu .....  | 33 |
| 5 Tutkimusaineisto ja -menetelmät .....   | 34 |
| 5.1 Tutkimusaineiston hankinta .....  | 35 |
| 5.2 Tutkimusmenetelmä ja sen valinta .....  | 36 |
| 6 Tutkimustulokset .....  | 38 |
| 6.1 Otokoko ja vastausprosentti .....   | 38 |
| 6.2 Sukupolvenvaihdon toteuttaja ja tilojen tiedot .....  | 38 |
| 6.2.1 Tuotantosunnat .....  | 40 |
| 6.2.2 Tilojen pinta-alat.....   | 41 |
| 6.3 Sukupolvenvaihdoskauppa ja investoinnit.....  | 42 |
| 6.4 Elinkeinosuunnitelman ja neuvonnan laatu .....  | 47 |
| 6.5 Sukupolvenvaihdostilojen talouden kehitys ja investointisuunnitelmat .....                      | 55 |
| 7 Tulosten tarkastelu ja johtopäätökset .....   | 59 |
| 7.1 Tulosten tarkastelu .....   | 59 |
| 7.2 Johtopäätökset.....   | 62 |
| Lähteet .....   | 65 |
| Liitteet .....  | 71 |

# 1 Johdanto

## 1.1 Tutkimuksen tausta

Suomen liittyminen Euroopan unioniin vuonna 1995 muutti huomattavasti toimintaympäristöä jossa suomalainen maatalous toimii. Kansallinen maatalouspolitiikka korvattiin EU:n yhteisellä maatalouspolitiikalla, joka poikkeaa Suomen aiemmasta omaa tuotantoa suojelevasta politiikasta. EU:n yhteiset sisämarkkinat mahdollistavat tuotteiden vapaan viennin ja tuonnin, joilla suurtuotannon edut korostuvat. Saavuttaakseen kilpailukykyä EU:n yhteisillä markkinoilla, Suomen maatalous on ollut mukana huomattavassa rakennekehityksessä, mihin liittyy muun muassa tilojen kasvu ja tilamäärän väheneminen. Tilojen laajentaessa ja samalla vastatessa rakennemuutoksen haasteisiin, joudutaan tekemään mittavia investointeja jotka vaikuttavat tiloilla usein vuosikymmenten päähän. Erityisen suurien haasteiden edessä ovat tilat, jotka ovat sukupolvenvaihdoksen yhteydessä investoineet voimakkaasti tuotantoonsa. Sukupolvenvaihdostiloja rasittaa investointien lisäksi tilasta maksettu kauppasumma, joka voi nousta hyvinkin korkeaksi.

Jotta haasteisiin voitaisiin vastata, sukupolvenvaihdoksessa yhteydessä investoitaessa korostuu entisestään talouden ja rahoituksen suunnittelu ja seuranta. Laajennettaessa tuotantoa yleensä kannattavuus paranee, koska yksikkökustannuksia saadaan pienennettyä. Tuotannon kannattavuuden ollessa huono, ei laajentamisellakaan välttämättä saada parannusta kannattavuuteen. Jos laajennuspäätös tehdään ilman riittäviä selvityksiä, voi investointi johtaa vakaviin taloudellisiin ongelmiin (ProAgria Maaseutukeskusten liitto 2003, 62). Näihin haasteisiin vastattaessa neuvontapalveluiden rooli sukupolvenvaihdoksissa on merkittävä. Hyvällä suunnittelulla ennen investointeja saadaan tietoa niiden kannattavuudesta sekä kannattamattomat investoinnit voidaan jättää kokonaan tekemättä, kun laaditut laskelmat ovat riittävän oikean kuvan antavia investointikohteesta.

Investointien ollessa mittavia rahoittajat ovat entistä kiinnostuneempia tilojen talouden seurannasta. Velkamäärät ovat nousseet korkeiksi nuorien viljelijöiden tiloilla. Tilan kannattavuus ja maksuvalmius korostuvat mitattaessa yrityksen taloudellista toimintakuntoa. Erityisen tärkeitä tietolähteitä ovat tilalle laadittavat taloudelliset

laskelmat. On tärkeä selvittää, antavatko neuvojien laatimat laskelmat riittävän oikean kuvan tilan taloudesta.

Aikaisemmin tehdyssä kandidaatintutkielmassa ”Sukupolvenvaihdokset suomalaisilla maatiloilla vuosina 1995 – 2008” keskityttiin sukupolvenvaihdosten tarkasteluun yleisellä tasolla. Kyseisessä tutkielmassa käsiteltiin sukupolvenvaihdos-prosessia ja sen tunnuspiirteitä sekä sukupolvenvaihdosten kehitystä Suomen EU-jäsenyyden aikana. Tutkielmassa havaittiin, että sukupolvenvaihdoksen jälkeen lähes poikkeuksetta jatkaja investoi ainakin jonkin verran tilansa tuotantoon. Tässä Pro gradu-tutkielmassa tarkastellaan perusteellisemmin sukupolvenvaihdoksessa investoineiden tilojen taloutta ja neuvonnan roolia sukupolvenvaihdosprosessin tukena.

## 1.2 Aikaisemmat tutkimukset

Tutkimusaiheena maatilojen sukupolvenvaihdos on edelleenkin ajankohtainen. Sukupolvenvaihdoksista on olemassa aikaisempaa tutkimustietoa. Aiheesta on kirjoitettu lukuisia oppaita ja tehty maisterintutkielmia Helsingin yliopiston Taloustieteen laitokselle. Sukupolvenvaihdokseen liittyvä lainsäädäntö muuttuu hyvin nopeasti, mikä osaltaan selittää aiheen kiinnostavuutta.

Vanhempaa tutkimustietoa maatilojen sukupolvenvaihdoksista on saatavilla. Huhtamäki (1986) on tutkinut sukupolvenvaihdoksen tehneiden maatilojen rahavirtoja. Sukupolvenvaihdoksen vaikutuksia maatalan taloudelliseen tulokseen ja tuotantopanosten käyttöön on selvittänyt Ollikainen (1980). Neuvonnan roolia maatalan sukupolvenvaihdoksessa on pohtinut Vallivaara-Pasto (1991) pro gradu-tutkielmassaan.

Tutkielmassaan ”Maatilojen ja pienyritysten sukupolvenvaihdosprosessin ominaispiirteiden vertailu”, Koivunen (2001) tarkastelee maatilojen sukupolvenvaihdosten lisäksi myös pienyritysten sukupolvenvaihdosta. Kivimäki (1997) keskittyy maatalan sukupolvenvaihdokseen koko Euroopan Unionin alueella.

Pyykkönen (1998 ja 2001c) on tutkinut sukupolvenvaihdosten vaihtoehtoja, sekä sukupolvenvaihdoksia ja tilanpidon kehittämistä. Lisäksi Pyykkönen (2001b ja 2008) on tutkinut maatalojen rahoitusta ja pääomakantaa.

Sukupolvenvaihdoksiin kiinteästi liittyvien kannattavuus- ja maksuvalmiuslaskelmien kehittämistä on tehnyt Manninen ja Karhula (2006). Tutkimuksessa laadittiin kehittämis- ja toimenpide-ehdotuksia, jotka liittyvät kannattavuus- ja maksuvalmiuslaskelmiin, kehittämissuunnitelmiin ja tukien hyväksymiskäytäntöihin.

Malkamäki (2008) on perehtynyt pro gradu-tutkielmassaan sukupolvenvaihdoksessa velkaantuneiden tilojen talouden seurantaan. Tutkimuksessa tarkasteltavat tilat olivat tavanomaista suurempia ja velkaantuneempia kuin tilat keskimäärin. Tarkasteltavien tilojen velkamäärät olivat vähintään yli 200 000 €. Alm (2003) on käsitellyt pro gradu-tutkielmassaan tilojen taloudellista elinkelpoisuutta sukupolvenvaihdostilanteessa.

Ruotsin maatalousyliopistossa (Sveriges Lantbruksuniversitet) on tehty tutkimuksia maatalouden sukupolvenvaihdoksista. Tällainen on muun muassa Olssonin (2004) tutkimus maatalon taloudellisista edellytyksistä sukupolvenvaihdoksen jälkeen. Tutkimuksessa tarkasteltiin erityisesti investointien vaikutusta tilan talouteen. Löfvendahl (2008) puolestaan vertaili sukupolvenvaihdoksen eri toteuttamistapoja. Tutkimuksessaan hän päätyi tulokseen, että jokainen sukupolvenvaihdos on ainutlaatuinen tapahtuma, eikä yhtä oikeaa tapaa toteuttaa sitä ole olemassa.

### 1.3 Tutkimuksen tavoite ja rakenne

Tutkimuksen tarkoituksena on kehittää ProAgria Hämeen maatalojen sukupolvenvaihdosneuvontaa ja tarkastella sukupolvenvaihdoksen tehneiden tilojen talouden kehitystä sukupolvenvaihdosta seuranneina vuosina. Tutkimuksen kohteina ovat sukupolvenvaihdoksessa investoineet ja ei-investoineet maatilat. Tarkasteluun on valittu viljelijöitä, joiden tilalla on tehty sukupolvenvaihdos vuosina 2003–2007, ja jotka hakivat nuoren viljelijän aloitustukea. Tutkimusongelmat ovat:

1. Sukupolvenvaihdoksen yhteydessä tehdyn Likwi -laskelman käyttökelpoisuus viljelijän kannalta ja sukupolvenvaihdosneuvonnan laadun kehittäminen?

## 2. Sukupolvenvaihdostilojen ominaispiirteet ja näiden tilojen merkittävimmät investointikohteet?

Tutkimuksella pyritään selvittämään, onko sukupolvenvaihdon tukena Likwi-ohjelmistolla tehty elinkeinosuunnitelma ollut hyödyllinen aloittavalle viljelijälle, ja miten suunnitelma on toteutunut viljelijän mielestä? Myös sukupolvenvaihdosneuvonnan laatua kartoitetaan kysymällä viljelijöiden mielipidettä neuvonnan laadusta. Lisäksi selvitetään, miten neuvontaa voitaisiin parantaa jatkossa. Huomiota kiinnitetään myös siihen, miten investoinnit ovat rahoitettu ja miten ne ovat vaikuttaneet viljelijän mielestä tilan talouteen?

Johdannon jälkeisessä luvussa 2 kuvataan maatilán sukupolvenvaihdosta ja sen toteutusta yleisellä tasolla. Luvussa tarkastellaan ensiksi lyhyesti sukupolvenvaihdoksiin liittyvän lainsäädännön kehitystä, ja tämän jälkeen esitetään sukupolvenvaihdosten toteuttamistavat sekä erilaiset tukimuodot. Luvussa 3 keskitytään tarkastelemaan sukupolvenvaihdosta investointina, johon liittyy läheisesti itse kauppatilanne sekä mahdollisista investoinneista johtuvat haasteet. Myös yritysmuodon valintaa käsitellään luvussa. Neuvonnan tarjoamia palveluita sukupolvenvaihdon tukena kuvaillaan luvussa 4. Lisäksi luvussa esitetään talouden merkittävimmät tunnusluvut. Tutkimusaineisto ja –menetelmät kuvataan luvussa 5, ja luvussa 6 tutkimustulokset. Lopuksi on tulosten analysointia ja johtopäätökset luvussa 7. Tämän jälkeen on vielä esitettynä lähteet ja liitteet.



## 2 Maatilan sukupolvenvaihdokset

Sukupolvenvaihdoksessa osakeyhtiö, henkilöyhtiö tai yksityisen elinkeinonharjoittajan yritystoiminta siirretään omistajan elinaikana tai se siirtyy hänen kuoltuaan toimintaa jatkavalle lapselle tai muulle henkilölle (Verohallinto 2010, 1). Yleensä sukupolvenvaihdos tapahtuu kuitenkin luopujan elossa ollessa, ja tällöin sukupolvenvaihdos on pitkä ja harkittu prosessi. Maatilan sukupolvenvaihdos eroaa joiltakin osin tavallisen yrityksen sukupolvenvaihdoksesta, koska maatalous on yritystoimintana erilaista. Maatalouteen on useasti sidottuna runsaasti pääomaa, ja sen kiertonopeus on alhainen.

### 2.1 Historiallinen katsaus

Suomen maatalous on kokenut merkittäviä muutoksia 1900-luvulla, joista johtuen maatilojen ja sukupolvenvaihdosten lukumäärä on vaihdellut huomattavasti. Tilamäärää kasvatti 1920-luvulla torppien itsenäistyminen ja 1940-luvulla siirtolaisväen asutus (Myyrä ym. 2008, 9). Nämä rakennemuutokset näkyvät osittain vielä nykyäänkin Suomen maataloudessa. Toisen maailmansodan jälkeisen asutustoiminnan päätyttyä 1960-luvun alussa tilamäärä oli suurimmillaan yli 300 000. Tämän jälkeen tilojen määrä väheni nopeasti, ja 1990-luvun vaihteessa Suomessa oli enää noin 120 000 aktiivitilaa (Pyykkönen 2001a, 1).

Eri rahoitustukimuotoja maatilojen sukupolvenvaihdoksiin on sovellettu jo vuodesta 1977 alkaen, ja avustusmuotoista tukea vuodesta 1982 alkaen. Vuoteen 1989 oli käytössä nuorten viljelijöiden käynnistystuki, mikä korvattiin vuonna 1990 nuorten viljelijöiden aloittamisavustuksella. Tällöin avustuksen edellytyksenä oli vielä perheviljelmäkokoinen maatila. Aloittamisavustusjärjestelmä oli voimassa vuosina 1990 – 1994. Myös eläkejärjestelmien soveltaminen maatilojen sukupolvenvaihdoksiin alkoi 1970-luvulla, kun sukupolvenvaihdoseläkejärjestelmä otettiin käyttöön vuonna 1974. Järjestelmää hallinnoitiin määräaikaisena vuoteen 1991 asti, jota seurasi laki maatalousyrittäjien sukupolvenvaihdoseläkkeestä (Alm 2003, 28-29).

Suurimmillaan sukupolvenvaihdoseläkehakemusten määrä oli vuonna 1985, jolloin niitä oli yli 2500. Tämän jälkeen sukupolvenvaihdosten määrä alkoi laskea. Syinä olivat eläke-ehtojen kiristyminen, sukupolvenvaihdoksen pääomatarpeen nouseminen tuntuvasti, lainoituskanavien kapeneminen, vaikeudet tuotantokiintiöiden lisäämisessä ja maatalouselinkeinon huonot tulevaisuuden näkymät (Kivimäki 1997, 19-20).

EU-jäsenyys vuonna 1995 muutti merkittävästi sukupolvenvaihdoksiin liittyviä lakeja ja rahoitusjärjestelmiä, koska Suomessa astui voimaan Euroopan unionin yhteinen maatalouspolitiikkajärjestelmä. Samalla sukupolvenvaihdosten lukumäärä romahti ollen 1990-luvun alussa vielä 2 500 vuodessa, mutta EU-jäsenyyden alettua määrä vakiintui 1000 sukupolvenvaihdokseen vuodessa. Vaikka maatilojen väheneminen oli nopeaa ennen EU-jäsenyyttäkin, niin suhteellisesti laskettuna väheneminen on hieman kiihtynyt jäsenyyden aikana (Pyykkönen 2001c, 4).

Koska maatilojen sukupolvenvaihdoksia ei tilastoida mitenkään, ei ole olemassa tarkkaa tietoa niiden lukumäärästä. Nykyään sukupolvenvaihdosten määrä jää Suomessa selvästi alle 1 000 vuodessa. Maatilan Pellervon (2011) mukaan viimeisen viiden vuoden aikana sukupolvenvaihdoksen on tehnyt 10 % kaikista tiloista. Pyykkönen ym. (2010) ovat arviossaan tulleet tulokseen, että viimeisen 10 vuoden aikana sukupolvenvaihdoksen on tehnyt 30 % tiloista. Saman arvion mukaan vuosina 2010–2020 Suomessa tehtäisiin sukupolvenvaihdos 13 500 tilalla.

## 2.2 Sukupolvenvaihdoksen vaihtoehdot

Sukupolvenvaihdos maatilalla voidaan toteuttaa usealla eri tavalla tai niiden yhdistelmillä. Usein jo kauppamuodolla on vaikutusta tilan jatkajan asemaan sukupolvenvaihdoksen jälkeen. Lähelle käypää arvoa tehty kauppa velkaannuttaa jatkajaa huomattavasti, ja sitoo pääomaa pois investoinneista ja tilan kehittämisestä. Sukupolvenvaihdoksen toteutusmuoto riippuu luopujan ja jatkajan tavoitteista ja toiveista sekä heidän taloudellisesta tilanteestaan. Myynti yhdelle jatkajalle yhdellä kertaa on yleisin sukupolvenvaihdoksen muoto.

### **2.2.1 Kauppa käypään hintaan**

Käypään arvoon tehdyssä sukupolvenvaihdoskaupassa jatkaja maksaa tilasta hinnan, josta ei synny lahjaa. On kuitenkin selvítettävä tarkkaan, kannattaako pyrkiä täysin lahjaverottomaan kauppaan, sillä maatilán sukupolvenvaihdoksia koskevat huomattavat verohuojennukset. Normaalisti sukupolvenvaihdoksissa kauppahinta ei kohoa käypään arvoon, koska verottaja on korottanut maatilojen käypiä arvoja varsin huomattavasti (Op-Pohjola 2010, 4).

### **2.2.2 Vaiheittainen sukupolvenvaihdos ja vuokraus**

Vaiheittaisessa sukupolvenvaihdoksessa jatkaja ostaa vain osan tilasta, kuten koneet ja tuotantoeläimet. Käytäntö tukee sukupolvenvaihdoksen aloittamista, sillä kalliit pääomahyödykkeet, esimerkiksi pellot ja tuotantorakennukset voidaan vielä jättää luopujan omistukseen jatkajan tuodessa tilalle työpanoksen. Sukupolvenvaihdoksissa usein ongelmana onkin jatkajan varojen sitoutuminen suurimmaksi osin tilán hankintaan, jolloin varat ovat poissa tilán kehittämisestä. Tällöin yrityksen jatkamahdollisuudet esimerkiksi investointihankkeiden osalta heikkenevät, jonka johdosta sukupolvenvaihdos voi lykkääntyä tai jäädä kokonaan tekemättä (Maa- ja metsätalousministeriö 2006, 35).

Vuokrausta jatkajalle sukupolvenvaihdoksissa ei juuri sovelleta, ja se on käytäntönä harvinainen. Tällöin omistusjärjestelyt sovelletaan toteutettavaksi myöhemmin (OP-Pohjola 2010, 4). Aiemmin rakennetun viljelmán vuokra-ajan maksimi oli 15 ja maatalousmaan vuokran 10. Maanvuokralain 2011 voimaan tulleella muutoksella enimmäisaikoja on kuitenkin pidennetty siten, että rakennetun viljelmán osalta enimmäisvuokra-aika on 25 vuotta ja maatalousmaan osalta 20 vuotta (Laki 2010, §57, 71).

### **2.2.3 Lahja ja lahjanluonteinen kauppa**

Lahja on oikeustoimi, jolla esineen omistusoikeus vastikkeettomasti siirretään lahjan saajalle. Lahja- ja perintöverolain 19 §:n mukaan lahjaveroa ei jouduta suorittamaan, jos lahjan arvo on alle 4 000 €. Jos lahjansaaja saa kolmen vuoden kuluessa lahjoituksen antajalta vielä lisää lahjaa, hän joutuu maksamaan ylimenevästä osasta lahjaveroa.

Lahjana toteutettava sukupolvenvaihdos on edullisin vaihtoehto jatkajan kannalta. Tämä on kuitenkin harvoin mahdollista luopujien toimeentulon turvaamisen ja tilan velkojen vuoksi. Pyykkösen ym. (2010) mukaan 10 % kaikista maatalojen sukupolvenvaihdoksista on vastikkeettomia eli puhtaita lahjoituksia.

Maatilan luovutus voi olla myös kaupan ja lahjan yhdistelmä. Lahjanluonteisella kaupalla tarkoitetaan omaisuuden myymistä todellista käypää arvoa alhaisemmalla hinnalla. Perintö- ja lahjaverolain mukaan katsotaan käyvän arvon ja käytetyn kauppahinnan välinen ero lahjaksi, jos kauppahinta on korkeintaan  $\frac{3}{4}$  käyvästä arvosta (HE 2004). Asiasta on kerrottu tarkemmin kohdassa 2.3.3. verohuojennukset.

## 2.3 Sukupolvenvaihdoksen tukimuodot

Maataloutta tuetaan monin eri keinoin, kansallis- ja EU-rahoitteisin tuin. Sukupolvenvaihdos on suurin yksittäinen tilaa velkaannuttava tekijä, joten aloittavan viljelijän tukeminen on tärkeää. Seuraavaksi esitetyt tuet ja verohelpotukset perustuvat vuoden 2011 lainsäädäntöön, mutta huomion arvoista on niiden nopea muuttuminen kuten aikaisemmat EU- jäsenyyss vuodet osoittavat. Erityisesti luopumistuen ehdot näyttävät vaihtelevan suuresti jäsenyyden aikana.

### 2.3.1 Nuoren viljelijän aloitustuki

Huomattava rahoituksen muoto aloittavalle viljelijälle on nuoren viljelijän aloitustuki. Tuki koostuu aloitusavustuksesta ja korkotukilainasta. Aloitustuen ehdot kuitenkin rajaavat osan tiloista tuen ulkopuolelle. Erityisesti pienten osa-aikaisten viljatilojen on vaikea saavuttaa tuen ehtona olevaa yritystulon rajaa. Yritystulo lasketaan vähentämällä maatalouden tuotoista muuttuvat ja kiinteät kulut, poistot ja velkojen korot.

Tukea voidaan myöntää maatalousyrittäjälle, joka ryhtyy ensimmäistä kertaa tilanpidosta vastaavaksi elinkeinonharjoittajaksi ja on hakemuksen vireille tullessa alle 40-vuotias (*nuori viljelijä*) (Laki 2007, §6). Lisäksi hakijalla on oltava riittävä ammattitaito maatalouden harjoittamiseen, eli vähintään toisen asteen ammatillinen luonnonvara-alan koulutus tai sitä vastaava muu koulutus. Aloitustukea voidaan

myöntää myös hakijalle jolla on kolmen vuoden työkokemus maataloudesta sekä tuen kohteena olevan yritystoiminnan harjoittamisen kannalta tarkoituksenmukainen vähintään 20 opintoviikon tai 30 opintopisteen koulutus, johon on sisältynyt vähintään 10 opintoviikkoa tai 15 opintopisteen verran taloudellista koulutusta (Asetus 299/2008, §4).

Maataloudesta saatavalla tulolla on oltava olennainen merkitys hakijan kokonaistuloihin. Yrittäjätulon maataloudesta on oltava vähintään 25 % hakijan kaikkien niiden tulojen yhteismäärästä, jotka muodostuvat yrittäjätuloista, palkkatuloista ja muista hakijan säännöllisesti saamista tuloista. Jos ehto ei täyty heti tilanpidon alettua, voi siihen saada jatkoaikaa. Ehto on kuitenkin täytettävä kolmantena vuotena tilanpidon aloittamisesta (Asetus 299/2008, §6).

Myönnettäessä täyttä aloitustukea tilan vuosittainen yrittäjätulo maataloudesta on oltava vähintään 17 000 €. Tällöin avustuksen suuruus on enintään 35 000 €, ja korkotuki enintään 20 000 € sekä lisäkorkotuki enintään 15 000 €. Alennettua aloitustukea haettaessa on tilan maataloudesta saatavan yritystulon oltava vähintään 10 000 € sekä muusta yritystoiminnasta ja metsätaloudesta saatavan vuotuisen yrittäjätulon yhteensä vähintään 5 000 €. Alennetun aloitustuen suuruus on enintään 5 000 € ja korkotuen enintään 20 000 €. Korkotukilaina voi olla enintään 80 % hyväksyttävistä kustannuksista, kuitenkin enintään 150 000 € (Asetus 299/2008, §9, 19-19a). Korkotukilainan korkotuki on 4 % -yksikköä, ja lainan saaja maksaa itse aina vähintään 1 % korkoa (OP-Pohjola 2010, 10).

Ennen ohjelmakautta 2007 – 2013 oli voimassa erilainen lainsäädäntö koskien nuoren viljelijän aloitustukea. Hakijan ikä- ja koulutusvaatimukset sekä korkotukilainan suuruus olivat samat aiemminkin, mutta avustuksen suuruudet olivat erilaisia kasvinviljely- ja kotieläintiloilla. Kasvinviljelytilat saivat avustusta aloitukseen 25 000 €. Kotieläintiloilla avustus aloitukseen oli 30 000 €, ja lisätuki avustuksena 25 000 €. Molempien tuotantosuuntien tiloille avustus maksettiin kolmessa erässä poiketen ohjelmakauden 2007 – 2013 menettelystä, jossa avustus maksetaan kahdessa erässä (Luoma 2007, 3, 6, 7).

### 2.3.2 Luopumistuki

Luopumistuki turvaa luopujan toimeentulon silloin, kun tilalla toteutetaan sukupolvenvaihdos tai pellot myydään lisämaaksi muille viljelijöille ennen luopujan varsinaista vanhuuseläkettä. Tukeen ovat oikeutettuja maanviljelijät ja poronhoitajat, jotka pysyvästi lopettavat maataloustuotannon tai poronhoidon ennen varsinaista eläkeikää. Luopumistuen saamiseksi luopujan ei tarvitse luovuttaa metsää, mutta metsätalouden hankintatöitä ei saa enää tehdä. Ainoastaan metsän käyttöä ja hoitoa edistäviä töitä voi tehdä sekä polttopuita omaan käyttöön. Luopumistuki nykymuotoisena on voimassa vuodet 2011 – 2014 (Mela 2011).

Luopumistuen saamisen edellytyksenä on, että luopuja on luopumista 10 edeltävä vuotena harjoittanut maataloutta ja vähintään 5 vuotena välittömästi ennen luopumista ollut vakuutettuna maatalousyrittäjänä maatalousyrittäjän eläkelain nojalla. Maatilan on oltava lisäksi elinkelpoinen, jotta luopumistuki voidaan myöntää. Maatilan yritystoiminnan tulon on oltava vähintään 10 000 € vuodessa luovutuksesta viitenä seuraavana vuotena luovutuksen saajaa kohden. Sukupolvenvaihdosluovutuksen edellytyksenä on, että luopuja on täyttänyt 56- vuotta. Tällöin luovutuksen saajana on jokin luopujan lähisukulainen, joita ovat luopujan tai hänen puolisonsa lapset aviopuolisoineen sekä luopujan tai hänen puolisonsa sisarusten lapset aviopuolisoineen. Jos luovutus tapahtuu muulle kuin lähisukulaiselle, on luopujan oltava 60-vuotias (Laki 2006, §8).

Sukupolvenvaihdosluovutuksessa, jossa on mukana luopumistuki, jatkajan on täytettävä samat ehdot kuin haettaessa edellä kuvattua nuoren viljelijän aloitustukea. Jatkaja myös sitoutuu asumaan sellaisella etäisyydellä, että pystyy viljelemään tilaa asianmukaisesti ja niin kauan kuin luopujalle maksetaan luopumistukea. Lisämaaksi luovutettaessa luovutuksensaaja saa olla korkeintaan 50-vuotias ja sitoutuu myös viljelemään luovutettua peltoa niin kauan kuin luopuja saa luopumistukea, aina kuitenkin vähintään 5 vuotta. Luovutuksensaajan maatilan pinta-alan on kasvettava vähintään 2 hehtaarilla ja lisäksi lisämaan on sijaittava etäisyydellä, jolla ne tulevat asianmukaisesti viljeltyä (Laki 2006, §15, 16).

Vuoden 2011 alusta astui voimaan laki, jossa luopumistuen saamiseksi pellot voidaan jälleen myös vuokrata lähialueen viljelijöille. Tällöin vuokraajan on oltava alle 40-vuotias. Vuokrattavan pellon etäisyys luovutuksen saajan talouskeskuksesta ei saa ylittää 5 kilometriä ja luovutuksensaaja sitoutuu viljelemään vuokrattuja maita vähintään 10 vuotta (Mela 2011). Vuokrausmahdollisuus oli poissa käytöstä vuosina 2009 – 2010.

### 2.3.3 Verohuojennukset

Omaisuuksien siirrossa jatkajalle syntyy aina veroseuraamuksia. Veron suuruuteen vaikuttavat luopumistapa ja kauppahinnan suuruus. Veroseuraamukset maatalan sukupolvenvaihdoksessa koskevat sekä luopujaa että jatkajaa. Huomioitavia veroja sukupolvenvaihdoksessa ovat: Lahjaverotus, tuloverotus, luovutusvoittoverotus, varainsiirtoverotus, arvonnäköverotus sekä metsäverotus (OP-Pohjola 2010, 13).

Lahjaveroa joudutaan maksamaan, jos tila lahjoitetaan jatkajalle tai myydään lahjanluonteisella kaupalla. Lahjanluonteiseksi kauppa katsotaan, jos kauppakirjassa maksettavaksi sovittu vastike (*kauppahinta*) on enintään  $\frac{3}{4}$  omaisuuden käyvästä arvosta. Maatilojen lahjaverotusta koskevat kuitenkin perintö- ja lahjaverolain (PerVL) 55 ja 56 § mukaiset huojennukset. Tällöin vastikkeen on oltava vähintään 50 % tilan käyvästä arvosta, jotta lahjaverolta välttyttäisiin kokonaan. Mikäli lahjaveroa joudutaan maksamaan, sovelletaan siihen perintö- ja lahjaverolain 55 § mukaista huojennusta (OP-Pohjola 2010, s. 13-14). Huojennuksen mukaisesti maatalavarallisuus arvostetaan ainoastaan 40 % varojen arvostamisesta verotuksessa annetun lain mukaisesta arvosta, eikä käypään arvoon. Ehtona kuitenkin on, että huojennuksen kohteena on maatila sekä verovelvollinen jatkaa maatalouden harjoittamista (Laki 1940, §55). Ennen vuotta 2004 maatalan varat arvostettiin 100 %:iin varallisuuden verotusarvosta. Lakimuutoksella haluttiin tukea maatalojen sukupolvenvaihdoksia (HE 2004).

Maatalan ollessa arvokas ja kaupan ollessa lahja tai lahjanluonteinen, voi lahjaveron olla huomattavan korkea huolimatta huojennuksesta. Perintö- ja lahjaverolain 56 § mukaan lahjaveron maksuun voi saada korotonta maksuaikaa viiteen vuoteen saakka. Vuotuisten maksujen on oltava kuitenkin vähintään 850 €, joten tässä tapauksessa maksuaikaa voidaan saada kaksi vuotta. Huomion arvoista on, että pelkän metsätilan

sukupolvenvaihdokseen ei sovelleta huojennuksia, vaikkakin paineita myös metsätilojen sukupolvenvaihdosten helpottamiseksi on olemassa. Vuoden 2011 alussa valmistui Maa- ja metsätalousministeriön metsätilatyöryhmän raportti, jonka mukaan perintö- ja lahjaveron huojennus pitäisi sallia pelkille metsätiloillekin. Lisäksi työryhmä ehdottaa tilusjärjestelyitä kiinteistörakenteen parantamiseksi, luovutusvoittoveron huojennusta metsätilakaupoille sekä sukupolvenvaihdosneuvonnan kehittämistä. Toimilla pyritään metsänomistusrakenteen nuorentamiseen, puukaupan vilkastumiseen ja metsätilojen koon kasvuun (Palokallio 2011, 12).

Maatilan sukupolvenvaihdoksessa tarvitsee harvoin maksaa luovutusvoittoveroa, koska verovapauden ehdot saavutetaan helposti aktiivitulalla. Ehtona on, että myyjä on harjoittanut tilalla maa- tai metsätaloutta, tila on omistettu yli 10 vuotta ja saajana ovat joko yksin tai yhdessä puolisonsa kanssa hänen lapsensa tai tämän rintaperillinen taikka hänen sisarensa, veljensä, sisarpuolensa tai velipuolensa (Laki 1992, §48). Jos luovutusvoitto ei ole verovapaa, siitä verotetaan pääomatulojen veroprosentin (28 %) mukaisesti. Voitto määräytyy joko todellisen hankintamenon ja myyntitulon erotuksena tai hankintameno-olettamaa hankintamenona käyttäen.

Kiinteistön luovutuksessa varainsiirtovero on 4 % kauppahinnasta tai muun vastikkeen arvosta. Jos luovutuksen kohteena olevalla kiinteistöllä harjoitetaan maataloutta, maa- ja metsätaloutta, porotaloutta tai luontaiselinkeinoa, vapautetaan luovutuksensaaja varainsiirtoverosta. Ehtona kuitenkin on että tilakauppaan on saatu maatalouselinkeinolainsäädännön mukainen laina (Laki 1996, §6, 14).

Jatkaja saa hyödykseen metsävähennyksen, joka on 60 % metsään kohdistetusta kauppahinnasta kuluineen. Mikäli tila on saatu lahjoituksena, voi jatkaja hyödyntää luopujan käyttämättömän metsävähennyksen. Lahjanluonteisessa kaupassa, siirtyy jatkajalle kauppahinnan perusteella määräytyvän metsävähennyksen lisäksi lahjan osuus myyjän käyttämättömästä vähennyksestä. Metsävähennyksen määrä on enintään 60 % verovelvollisen metsävähennykseen oikeuttavasta metsästä verovuonna saaman veronalaisen metsätalouden pääomatulon määrästä. Verovuonna tehtävän metsävähennyksen on oltava vähintään 1 500 € (Laki 1992, §55).



### 3 Sukupolvenvaihdos investointina

Sukupolvenvaihdokset voidaan rinnastaa investointeihin tietyin varauksin. Tällöin jatkaja investoi tilan hankintaan, johon kuuluvat yleensä maatalousmaa, tuotantorakennukset ja irtaimisto. Huomattavaa on, että tilan hankinta on todennäköisesti jatkajan suurin investointi koko tilanpidon aikana.

#### 3.1 Investointien määritelmiä

Yritystoiminnassa joudutaan tekemään uhrauksia tulevaisuudessa saatavan tuoton saamiseksi. Tehdyt uhraukset voidaan saada takaisin tuottoina lyhyessä ajassa, kuten esimerkiksi rehujen käyttö kananmunantuotannossa. Uhrauksesta saatava tuotto voi syntyä myös hyvin pitkän ajan kuluessa, kuten esimerkiksi navetan rakentaminen. Tällaisia uhrauksia, joissa vastaavia tuloja ei ole mahdollista saada takaisin yhdellä kertaa tai lyhyen ajan kuluessa, kutsutaan yritystoiminnassa sijoituksiksi eli investoinneiksi. Tyypillisiä maatalouden investointikohteita ovat esimerkiksi maan osto, pellon salaoitus, tuotantorakennusten rakentaminen ja kaluston ostaminen (Ryynänen 1982, 6-7). Investoinneilla tarkoitetaan siis pitkävaikutteisten tuotannontekijöiden hankkimista.

Tilinpäätöksessä investointien hankintameno merkitään tavallisesti taseeseen. Taseessa niitä kutsutaan pysyviksi vastaaviksi, joko aineettomiksi tai aineellisiksi hyödykkeiksi tai sijoituksiksi (Leppiniemi 2005, 14).

Ryynänen ym. (1982) jakavat investoinnit niiden tarkoituksen mukaan:

1. *Perustamisinvestointeihin*, joilla tarkoitetaan tilan hankintaa, tuotantorakennuksen rakentamista tai vastaavaa
2. *Jälleeninvestointeihin*, joilla tarkoitetaan vanhentuneen tuotantovälineen korvaamista uudella tuotantovälineellä. Yleisesti kapasiteetti säilyy tällöin ennallaan.
3. *Laajennusinvestointeihin*, joilla tarkoitetaan yrityksen kapasiteetin suurentamista. Tällaisiksi lasketaan lisämaan osto, suuremman tuotantorakennuksen rakentaminen sekä kaluston ja laitteiden hankinta.

Investoinnit voidaan myös jakaa *reaali-investointeihin*, *rahainvestointeihin*, ja *strategisiin investointeihin*. *Reaali-investoinnit* ovat edellä kuvattua pääoman sijoittamista pitkävaikutteisiin tuotannontekijöihin, kuten maahan rakennuksiin ja koneisiin. *Rahainvestoinnilla* tarkoitetaan pääoman sijoittamista arvopapereihin, ja *strategisilla investoinneilla* sijoittamista tutkimukseen, henkilökunnan koulutukseen ja vastaavaan toimintaan (Ryynänen 1982, 7). *Strategisia investointeja* voidaan kutsua myös *aineettomiksi investoinneiksi* (Leppiniemi 2005, 14). Sukupolvenvaihdos-investoinnit voidaan rinnastaa *perustamisinvestointeihin* tai *reaali-investoinneiksi*.

Koneiden osuus oli 1990-luvun loppuun asti suurin koko maatalouden investoinneista, mutta 2000-luvun alussa rakennusinvestointien osuus ohitti koneinvestointien määrän. Syynä rakennusinvestointien kasvuun olivat muun muassa tuotantorakennuksiin kohdistetut investointiavustukset ja korkotuetut lainat. Perusparannusinvestointien määrässä ei 1990-luvulla eikä 200-luvun alussa tapahtunut suuria muutoksia. (Ylätalo ym. 2004, 23-25).

Nykyisin kilpailukyvyyn säilyminen maataloudessa vaatii tilakoon kasvattamista. Jo pelkästään nykyisen tuotantotason pitäminen samana, edellyttää huomattavia investointeja maatalouteen. Pyykkönen ym. (2010) arvioivat, että investointitarve maatalouteen on vuosittain yli 500 milj. €. Tästä summasta suurimman osan muodostaa kotieläintuotanto, jonka osuudeksi arvioidaan 220 miljoonaa €. Myös sukupolvenvaihdosten osuus investoinneista on merkittävä, noin 150 miljoonaa € vuosittain.

### 3.2 Sukupolvenvaihdoskauppa

Sukupolvenvaihdos on suurin yksittäinen tilaa velkaannuttava investointi. Onkin tärkeää ennen kauppaa selvittää tilan arvo, jotta välttyttäisiin liian suurilta kauppahinnoilta tilan tuottokykyyn nähden. Sukupolvenvaihdoshinnan voidaan ajatella olevan maatalon käypä arvo.

### 3.2.1 Yrityksen arvonmääritys

Kohteen käypä arvo määritellään aina siitä saatavien tosiasiatietojen perusteella käyttäen tapaukseen parhaiten soveltuvaa arvonmäärittämismenetelmää. Verotuksessa käyvällä arvolla tarkoitetaan kohteen todennäköisintä luovutushintaa. Käypä arvo määritellään ensisijaisesti juuri kyseistä kohdetta koskevien kauppahintatietojen perusteella. Kauppahintojen käyttö käyvän arvon perusteena edellyttää, että kohteen arvonmuutokset aikaisemman ja/tai myöhemmän luovutuksen ja arvostamishetken välillä voidaan todentaa esimerkiksi korjaamalla luovutushintaa tarvittaessa indeksillä. Lisäksi luovutuksen osapuolien on täytynyt olla toisistaan riippumattomia vapaassa markkinatilanteessa (Verohallinto 2009, 1).

Yrityksen arvonmääritysprosessi voidaan jakaa kolmeen päävaiheeseen seuraavasti:

1. strateginen analyysi
2. tilinpäätöksen analysointi
3. tulevan kehityksen ennakointi.

Yrityksen arvoon vaikuttavat itse yritys, mutta myös ympäröivän yhteiskunnan kehitys. Riittävä tietämys yrityksen toimialasta ja asemasta markkinoilla on välttämätöntä kokonaisvaltaisen analyysin tekemiseksi (strateginen analyysi). Yrityksen historiallinen kehitys ja nykyinen tilanne on tärkeä arvioida tilinpäätöksestä (tilinpäätösanalyysi). Yrityksen arvosta merkittävän osan muodostaa usein tulevaisuudessa syntyvät tuotot. Tulevan kehityksen ennakointi arvonmäärityksen kannalta on oleellista (Kallunki ym. 2004, 23-24).

Maatalous on kuitenkin yritystoimintana hyvin erilaista verrattuna tavanomaiseen yritystoimintaan. Tavallisesti maatalan arvonmäärityksessä käytetään eri arvonmääritysmalleja, jotka ovat kauppa-arvomenetelmä, tuottoarvomenetelmä ja kustannusarvomenetelmä. Lisäksi maatalan sukupolvenvaihdoskaupoissa hinnat harvoin nousevat vapaiden markkinoiden tasolle.

*Kauppa-arvomenetelmässä* arvioinnin perusteena käytetään samanlaisten kohteiden kauppahintoja ja niihin liittyviä markkinatietoja. Kaupan kohteen arvo määritetään vertailemalla arvioitavaa kohdetta toteutuneisiin samanlaisten kohteiden kauppoihin (ns. vertailukaupat) vapailla markkinoilla. Vertailukaupoilla tarkoitetaan kaupan kohteina olleita kiinteistöjä, jotka olisivat kilpailleet markkinaosuuksista arvioitavan kohteen kanssa. Vertailukaupoiksi ei tule hyväksyä toisella markkina-alueella tehtyjä, selvästi yli- ja alihintaisia, eikä toisistaan riippuvien osapuolten välisiä kauppvoja (Maanmittauslaitos 2011).

*Tuottoarvomenetelmä* tarkoittaa menetelmää jolla kohteen arvo määritellään siitä saatavien todennäköisten vuosituottojen pääomitettuna nykyarvona. Menetelmässä yhdistetään tulevaisuudessa odotettavissa olevat nettotulot sekä kohteen jäännösarvo ja muunnetaan ne nykyarvoksi (Verohallinto 2009, 2).

Tuottoarvomenetelmää käytettäessä kohteen arvo lasketaan kaavasta. Oletuksena on, että tuoton katsotaan jatkuvan rajoittamattoman ajan:

$$A = T / i$$

A = tuottoarvo

T = vuotuinen nettotuotto, nettotuottojen keskiarvo tai muu vastaava arvioitu netto-tuotto

i = pääomitus korkokanta (tuottovaatimus, esimerkiksi 15 %)

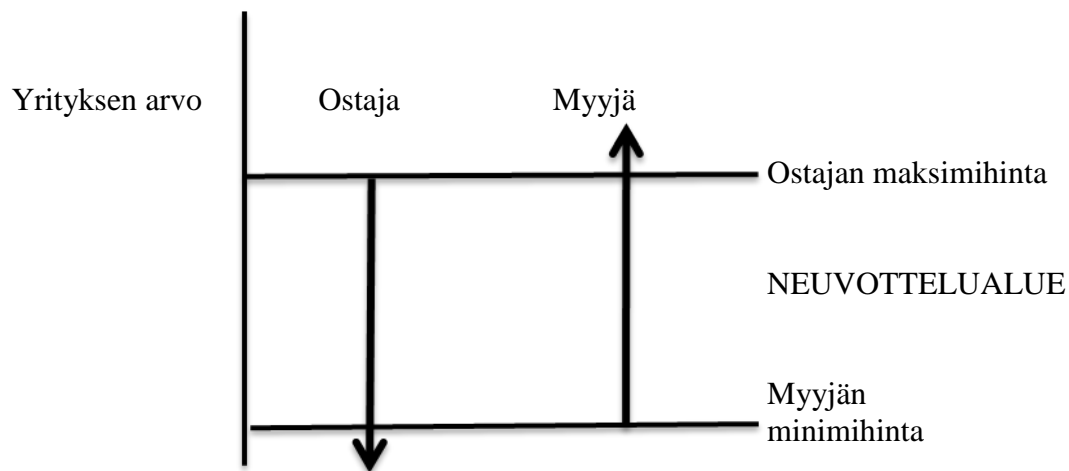
*Kustannusarvomenetelmä* tarkastelee kohteen todellisia tai todennäköisiä kustannuksia jotka kohteen tuottamisesta aiheutuvat. Erityisen hyvin se soveltuu valmistuskustannuksia edellyttävien kohteiden, kuten rakennuksien arviointiin. (Maanmittauslaitos 2011). Menetelmässä otetaan tavallisesti huomioon myös kohteen ikä ja kunto sekä niistä aiheutuva arvonalennus Tämä ei välttämättä kerro kohteen markkina-arvoa, joka markkinatilanteesta riippuen voi joko ylittää tai alittaa kohteen valmistuskustannukset. Kustannusarvomenetelmä sopii tueksi kauppa-arvo- ja tuottoarvomenetelmälle, tai käytettäväksi silloin jos muita menetelmiä ei voida käyttää (Verohallinto 2009, 4).

Maatilavarallisuutta arvioitaessa on yleistä kunkin varallisuuslajin arvioiminen erikseen siihen parhaiten soveltuvalla arvonmäärittämenetelmällä. Tilakokonaisuuden arvo lasketaan liittämällä yhteen saadut erillisarvot ja vähentämällä siitä tilakokonaisuuden huomioon ottava alennus (tilakokonaisuusalennus eli tukkualennus). Tilakokonaisuusalennuksen määrä voi vaihdella 5-30 %:n välillä (Verohallinto 2009, 20).

### 3.2.2 Kauppatilanne ja kaupan rahoitus

Yrityksen lopullinen kauppahinta on pitkällisen prosessin tulos. Myyjällä ja ostajalla on molemmilla omat näkemyksensä kauppahinnasta. Myyjän vähimmäishinnan ja ostajan enimmäishinnan välistä erotusta kutsutaan neuvottelualueeksi, joka on esitetty kuviossa 1. (Leppiniemi 1999, 36).

Kuvio 1. Yrityskaupan neuvottelualue (Leppiniemi 1999, 36).



Maatilojen sukupolvenvaihdoskaupoissa ei yleensä pyritä markkinahintojen tasolle, jotka vapailla markkinoilla voivat nousta huomattavankin korkeiksi. Tilan kauppahinta pyritään neuvottelemaan sen tuottokyvyn sekä jatkajien resurssien perusteella. Kauppahintaa suunniteltaessa lähtökohtina ovat: Verottajan käypä arvo tilasta ja arvo jolla lahjavero vältetään, tilan velan määrä, myyjien rahoitustarve sekä tilan maksuvalmius tehtyjen laskelmien perusteella (OP-Pohjola 2010, 4). Ylätalon ym. (2004) mukaan sukupolvenvaihdoskaupassa tilan hintaan vaikuttavat lisäksi perheen

sisäiset suhteet, tilasta luopuvien eläke-edut, valtiovallan lainoitus ym. tukitoimet, sekä vallitseva muu maatalouspolitiikka.

Pääosa maatilán omistajanvaihdoksista Suomessa tapahtuu sukupolvenvaihdosten yhteydessä, jolloin kauppahinta jää lisämaakauppoja selvästi alhaisemmalle tasolle (Yrjölä & Pyykkönen 2008, 2). Kuitenkin myös lähelle markkinahintaa tehty sukupolvenvaihdos, erityisesti kauppa, velkaannuttaa jatkajaa useimmissa tapauksissa. Tuetuissa sukupolvenvaihdoksissa kauppahinta on noin 200 000 €. Sukupolvenvaihdoksissa joissa ei ole mukana tukea, kauppahinta on huomattavasti pienempi (Pyykkönen ym. 2010, 17).

Perinteisesti maatalouden investointien rahoituksena tulorahoituksen rooli on ollut merkittävä. Vielä 1990-luvun lopulla tulorahoitus muodosti investointien rahoituksesta 30 %, ja lainarahoituksen osuus oli alle 30 %. 2000-luvulla tulorahoituksen merkitys on kuitenkin pienentynyt uudistuneen investointitukijärjestelmän vuoksi, jonka ehdot ovat viljelijälle varsin edullisia. Esimerkiksi investointituet ovat muuttuneet aikaisempaa enemmän suoriksi avustuksiksi ja korkotukilainan ehdot sellaisiksi, jolloin tulorahoitus ei ole yhtä tarpeellista ja houkuttelevaa. Lisäksi investointien koko on kasvanut EU-jäsenyyden aikana niin suureksi, ettei tulorahoituksella ole edes mahdollista rahoittaa merkittävää osaa investoinnista (Yrjölä & Pyykkönen 2008, 12).

Investoijat ovat keskimääräistä nuorempia, jolloin heidän rahoitusmahdollisuutensakin ovat heikompia kuin viljelijöillä keskimäärin. Tämä johtuu siitä, että heillä on usein vielä velkaa sukupolvenvaihdoksesta, joka tyypillisesti on rahoitettu lähes kokonaan vieraalla pääomalla, joten tulorahoitukseen ei ole mahdollisuutta (Yrjölä & Pyykkönen 2008, 12). Omarahoituksen osuus sukupolvenvaihdoskaupoissa onkin ollut vain noin 10 %. Tämä osuus koostuu lähinnä omaisuuden myynneistä, säästöistä, muista ansio- ja yrittäjätuloista sekä perinnöistä (Pyykkönen 2001b, 15). 2000-luvun alussa 40 % maatilojen kauppasummasta sukupolvenvaihdoksissa rahoitettiin jatkajalle myönnettävällä avustuksella ja valtionlainalla. Tuen lisäksi kauppahinnasta 40 % oli muuta pankki- ja valtionlainaa (Koivunen 2001, 26). Nykyään korkotukilainan osuus tuetuissa kaupoissa voi olla 80 % aina 150 000 € saakka ja avustuksen suuruus 35 000

€. Tällöin avustuksen ja korkotukilainan osuus kauppahinnasta on todennäköisesti noussut yli 40 %:n.

Investointien rahoituksen kannalta tärkein varallisuuserä on metsä. Puunmyyntitulot rahoittavat suuria investointeja, mutta metsän osuus myös lainarahoituksen vakuutena on merkittävä. Maatilojen metsäomistus on kuitenkin vähentynyt merkittävästi maatalouden rakennekehityksen myötä. Tilan lopettaessa tuotantonsa metsä harvoin siirtyy tuotantoa jatkavalle viljelijälle toisin kuin pelto. Yleensä ainoastaan sukupolvenvaihdoskaupoissa myös metsä siirtyy jatkajalle (Yrjölä & Pyykkönen, 2008, 8).

Sukupolvenvaihdoslainojen takaisinmaksuaika on yleensä ollut korkeintaan 15 vuotta. Nykyään lainamäärien kasvaessa myös pitempiä laina-aikoja esiintyy (Malkamäki 2008, 8). Korkotukilainalla on merkittävä rooli maatilojen sukupolvenvaihdosten rahoituksessa. Ohjelmakaudella 2000–2006 korkotukea maksettiin enintään 4 %, ja viljelijälle jäi maksettavaksi vähintään 2 %. Tämä johti siihen, että oli samantekevää viljelijälle, maksoiko hän lainasta 2 %:n vai 6 %:n korkoa. Korkotason ollessa alhainen viljelijät maksoivat käytännössä lainasta 2 %:n korkoa. Tällä hetkellä suurin maksettava korkotuki on edelleen 4 %, mutta viljelijälle maksettavaksi jäävä vähimmäiskorko vain 1 %. Muutoksella haluttiin kannustaa viljelijöitä seuraamaan rahoitusmarkkinoita tarkemmin, ja kilpailuttamaan lainojaan huolellisemmin (Yrjölä & Pyykkönen 2008, 12).

### 3.3 Investoivien tilojen haasteet

#### 3.3.1 Riskit

Yritystoimintaan liittyy aina mahdollisuus tehdä voittoa, mutta myös hävitä. Maataloudessa viljelijöiden on usein toimittava ennen kuin he edes tietävät päätöksiensä seuraukset. Seuraukset riippuvat usein viljelijöiden omista valinnoista, mutta myös tapahtumista, joihin he eivät voi vaikuttaa (Fleisher 1990, 13-15). Maatalous on yritystoimintana riskialttiimpaa kuin tavanomainen yritystoiminta, koska koko tuotantoprosessi on sidoksissa vallitseviin ilmasto-olosuhteisiin. Tästä johtuen maatalouden tulot vaihtelevat suuresti vuosittainen ja tuloja on vaikea ennustaa. Maataloudessa korostuvat tuotannolliset ja taloudelliset riskit. Investoitaessa useimmat

viljelijät joutuvat ottamaan lainaa rahoittaakseen investointeja, joten taloudellisten riskien hallinta on tärkeää (Hoag 2010, 3-4, 14). Seuraavaksi tarkastellaan erityisesti finanssiriskejä, niiden olennaisesti liittyessä vieraalla pääomalla rahoitettaviin investointeihin.

Riskit voidaan jaotella usealla eri tavalla, riippuen muun muassa siitä, minkä maalainen kirjallisuus on kyseessä. Hoag (2010) jakaa maatalouteen liittyvät riskityypit seuraavasti:

1. Hinta- ja markkinariskit
2. Tuotannolliset riskit
3. Institutionaaliset riskit
4. Henkilöriskit
5. Finanssiriskit

Myös Olson (2004) ja Castle ym. (1987) määrittelevät riskit lähes yhtä identtisesti kuin Hoag, mutta Castle ym. lisäävät riskeihin vielä teknologiset riskit. Suomalaisessa kirjallisuudessa maatalouden riskit jaotellaan hieman erilailla kuin edellä. Tapiola (2011) määrittelee riskit henkilö-, omaisuus-, ympäristö- ja toiminnan riskeihin. Riskit voidaan jakaa myös tuotantoriskeihin, markkinariskeihin, rahoitusriskeihin, terveysriskeihin ja ympäristöriskeihin (ProAgria Maaseutukeskusten Liitto 2003, 88).

Hardaker ym. (2004) määrittelevät liikeriskin erotuksena finanssiriskiin. Liikeriskillä tarkoitetaan riskiä, jonka yritys kohtaa käyttäessään rahoitustaan. Se on aggregoitu vaikutus kaikista epävarmuuksista, jotka vaikuttavat yrityksen kannattavuuteen. Finanssiriski tulee keinoista miten yritystä rahoitetaan. Velkarahoitusta käyttäessään yrityksen on suoriuduttava velkasitoumuksistaan ennen kuin omistajat voivat ottaa yrityksen voitosta itselleen. Tällöin riski kasvaa moninkertaisiksi omistajien näkökulmasta, johtuen vaikutuksesta joka on nimeltään vieraan pääoman vipuvaikutus.

Vieraan pääoman vipuvaikutus tarkoittaa pyrkimystä oman pääoman tuoton kasvattamiseen (vipuamiseen) lisäämällä vieraan pääoman osuutta yrityksen rahoitusrakenteessa. Vipuvaikutuksessa korostuu oman pääoman luonne riskirahoituksena: sille kuuluu sekä voiton että menettämisen mahdollisuus (Leppiniemi 1993, 168-169).



Mitä suurempi vieraan pääoman määrä on suhteessa omaan pääomaan, sitä enemmän tekijällä on vaikutusta yrityksen liikeriskiin. Ainoastaan jos yrityksessä ei ole lainkaan vierasta pääomaa, vipuvaikutuksella ei ole vaikutusta finanssiriskiin. Vaikka finanssiriski yhdistetään vieraanpääoman vipuvaikutukseen, myös luoton käyttöön liittyy finanssiriskiä. Korot voivat nousta yllättäen, luotonantaja haluaa luoton takaisin välittömästi tai luoton takaisin maksussa on vaikeuksia eräpäivinä. Myös yleisellä inflaatiotasolla voi olla vaikutusta lainanantajaan sekä lainanottajaan.

Olennaisimmat finanssiriskit ovat luottoriski, korkoriski ja maksuvalmiusriski. Erityisesti suomalaisessa kirjallisuudessa käytetty termi *rahoitusriski*, liittyy suoraan rahavirtoihin, tuloihin ja menoihin. Finanssiriski on siis laajempi käsite rahoitusriskistä, johon rahoitusriski kuuluu. Rahoitus käsittää varsinaisen toiminnan tulot, investointitulot ja rahoitustoiminnan kassavirrat, mutta varoihin liittyvät, jo tehdyistä investoinneista koituvat finanssiriskit eivät. Rahoitusriskejä ovat akuutin rahoittamisen riskit, kun taas finanssiriskejä ovat myös jo rahoitettujen varojen riskit (Laesterä 2010, 51). Rahoitusriskit korostuvat erityisesti laajentavilla tiloilla, joilla vieraan pääoman tarve on suuri. Jos yrityksen maksuvalmius ei enää riitä selviytymään juoksevista menoista, alkaa rahoitusriski konkretisoitua (ProAgria Maaseutukeskusten Liitto 2003, 88). Mitä velkaisempi yritys on, sitä suurempi on sen rahoitusriski.

### 3.3.2 Riskien hallinta

Tulevaisuutta on vaikea ennustaa, mutta riskeihin on myös osattava tarttua. Liian suuri riskinotto ja toisaalta liika varovaisuuskin kostaavat ennen pitkään yritystoiminnan kannalta. Onnistuneella riskienhallinnalla laajentavan yrityksen tavoite on luoda tuottoisaa liiketoimintaa. Etenkin suurissa investoinneissa riskien hallinta korostuu.

Kun tiedostetaan olemassa olevat riskit jotka kuvattiin kohdassa 3.3.1, on päätettävä mitkä niistä tarvitsevat huomiota kaikista nopeimmin. Yksi tapa määrittää kaikista akuutimmat riskit perustuu kahteen kriteeriin: riskin potentiaalinen vaikutus liiketoimintaan sekä riskin esiintymisen todennäköisyys. Potentiaalinen vaikutus voi vaihdella pienestä katastrofaaliseen. Todennäköisyys riskin esiintymiseen vaihtelee

matalasta korkeaan. Arvioimalla jokaista mahdollista riskiä näillä kahdella kriteerillä, voidaan riskit jaotella niihin jotka tarvitsevat välitöntä toimintaa, sekä niihin jotka eivät vaadi nopeita toimia tai toimia lainkaan. Erittäin suuren riskin esiintyessä koko yritystoiminta saattaa kaatua ilman riittävää riskien hallintaa (Olson 2004, 295).

Riskien *hallinnan toimilla* tarkoitetaan toimintaa riskin pienentämiseksi. Ne voidaan jakaa Sitran (2002) mukaan seuraavasti:

1. Estäminen: Pienennetään haitan aiheuttavan tapahtuman todennäköisyyttä tai estetään haitan toteutuminen.
2. Pienentäminen: Pienennetään haitan suuruutta tapahtuman tapahduttua.
3. Korjaaminen: Palautetaan tilanne mahdollisuuksien mukaan tapahtumaa edeltäneeseen tilaan.
4. Kompensointi: Pienennetään haitan suuruutta korvaamalla, esimerkiksi vakuutuksin.

Olson (2004) puolestaan kuvaa viisi keinoa tai niiden yhdistelmää, joilla hallita riskejä:

1. Säilyttää riski ilman mitään suojautumista riskin haittoja vastaan.
2. Siirtää riski käyttämällä esimerkiksi sopimusjärjestelyitä, kuten vakuutuksia. Tällöin joku muu ottaa osan vastuuta negatiivisesta tapahtumasta vakuutusmaksua vastaan. Mitä enemmän riskiä siirretään, sitä korkeampi kustannus.
3. Riskin vähentäminen esimerkiksi aitojen pitäminen kunnossa, jolloin eläimet pysyvät poissa liikenteestä tai markkinointisuunnitelma joka takaa tuotteista maksettavan vähimmäishinnan.
4. Riskin pitäminen omalla vastuulla, esimerkiksi rahoitusreservin pitäminen aikaisempien vuosien tuottojen avulla
5. Riskin välttäminen, joka on usein mahdotonta. Esimerkiksi silloin, jos investointi jätetään kokonaan tekemättä eikä lainarahaa oteta.

Tuotantoriskejä voidaan hallita tuotannon hajauttamisella. On kuitenkin tärkeää huomioda, että usein tuotannon hajauttaminen lisää kiinteitä kustannuksia. Vaarana on tuotantokustannuksien nousu ja sitä kautta yrityksen kilpailukyvyyn menetys.

Laajentavissa yrityksissä haetaan usein tehokkuusetuja voimakkaalla erikoistumisella, joka parhaimmillaan on erittäin tehokasta riskien hallintaa. Myös investoimalla uuteen tekniikkaan voidaan alentaa tuotantoriskejä, mutta erityisesti vakuutusten rooli riskien hallinnassa korostuu. Vaikka vakuutukset voivatkin vuosittain maksaa huomattavasti, on niillä helppo suojautua esine- ja palovahinkoja sekä tuotannon keskeytymistä vastaan (ProAgria Maaseutukeskusten liitto 2003, 88-90).

### 3.4 Yritysmuodon valinta

Maatilojen keskikoon noustessa osakeyhtiömuotoisten maatilojen lukumäärä on myös noussut. Yhtiömuodon vaihtamisella, voidaan saavuttaa huomattavaa rahallista hyötyä. Yhtymä tai osakeyhtiö ei kuitenkaan sovi yritysmuodoksi kaikille tiloille. Sukupolvenvaihdos on hyvä tilaisuus kartoittaa mahdollinen uusi yhtiömuoto etenkin, jos sukupolvenvaihdon yhteydessä investoidaan merkittävästi.

#### 3.4.1 Yhtymä

Verotusyhtymä muodostuu kun vähintään kaksi henkilöä muodostaa yhteenliittymän tarkoituksenaan kiinteistön viljely tai hallinta. Avioparin aloittaessa viljelyn yhtymää ei kuitenkaan muodostu (Verohallinto 2011). Verotusyhtymistä käytetään nimitystä maatalousyhtymä, metsäyhtymä tai kiinteistöyhtymä, niiden harjoittaman toiminnan mukaan.

Yleisin tilanne, jossa maatilasta muodostuu yhtymä, on vaiheittainen sukupolvenvaihdos. Tällöin yleensä jatkajalle luovutetaan puolet maarekisteritiloista ja niillä olevista rakennuksista sekä usein koneet ja kalusto. Vaiheittaisessa sukupolvenvaihdoksessa syntynyt yhtymä on usein muutaman vuoden mittainen välivaihe ennen lopullista sukupolvenvaihdosta. Muut keinot muodostaa yhtymä ovat, maatilalan luovutus sukupolvenvaihdoksessa kahdelle tai useammalle jatkajalle, kuolinpesän jakaminen sekä yhtymän muodostaminen kahden tai useamman viljelijän kesken (ProAgria Etelä-Pohjanmaa 2007, 4 - 5).

### 3.4.2 Osakeyhtiö

Osakeyhtiön voi perustaa yksi tai useampi luonnollinen henkilö tai oikeushenkilö. Yksityisen osakeyhtiön osakepääoman on oltava vähintään 2 500 € ja julkisen vähintään 80 000 €. Voitonjako ja varojen nosto tapahtuu joko osinkotuloina, palkkatuloina tai lainana yhtiön vapaan pääoman puitteissa. Osakeyhtiö on hyvä yritysmuoto silloin, kun yritystoiminnan koko ja siihen liittyvät riskit ovat suuria (ProAgria Maaseutukeskusten Liitto 2007, 15, 17). Yhtiöittämisen kannattavuus perustuu yleensä verojen pieneenemiseen ja sitä kautta laajentavilla tiloilla voidaan lyhentää lainoja nopeammin. Yhtiöittämisen kannattavuus on yleensä selvintä silloin, kun osakkaiden verotettava ansiotulo on pitkällä ajanjaksolla vuosittain ilman yhtiöittämistä vähintään 50 000 €/henkilö. Jos yrittäjä käy tilan ulkopuolella ansiotöissä, riittää maataloudesta pienempikin ansiotulo yhtiöittämistä puoltavaan päätökseen. Verovapaata osinkoa voidaan nostaa 9 % nettovarallisuuden määrästä, ja ylimenevästä osuudesta verotetaan 70 % ansiotulona. Yhtiöittämisen kannattavuus paranee, jos suuri osa tuloksesta voidaan jättää yhtiöön, ja yksityistalouteen otetaan vain verovapaan osingon suuruus (ProAgria Maaseutukeskusten Liitto 2007, 66, 68, 69).

## 4 Neuvonnan tarjoamat palvelut sukupolvenvaihdoksen rahoituksen suunnittelun ja seurannan tukena

### 4.1 Talouslaskelmat

Yrityksen maksuvalmiuden tasolla ja kannattavuuskehityksellä on monia sidonnaisuuksia. Maksuvalmiuden taso vaikuttaa siihen millaisen ennusteen pohjalle yritys rakentaa tulevaa toimintaa koskevan suunnitelmansa. Hyvässä maksuvalmiustilanteessa voidaan käyttää optimistista tulevaisuuden suunnitelmaa. Huono maksuvalmius pakottaa valitsemaan pessimistisen tulevaisuuden ennusteen. Tällöin yrityksen on toimittava hyvin varovaisesti. Maksuvalmius vaikuttaa täten yrityksen riskinotto-kykyyn (Kettunen & Leppiniemi 1990, 107).

Lyhyen aikavälin rahoitussuunnittelu liittyy likviditeetin varmistamiseen ja likviditeettireservin tuottavuuden kohottamiseen. Lyhyellä aikavälillä suunnittelussa on otettava huomioon yksityiskohtaiset kysyntä- ja kapasiteettirajoitukset. Pitkällä aikavälillä voidaan pyrkiä vaikuttamaan sekä kysyntään että sopeuttamaan omaa kapasiteettia. Tavallisesti lyhyen aikavälin suunnittelun aikaperiodi on korkeintaan yksi vuosi (Leppiniemi & Puttonen 1996, 26-27).

Maatilan sukupolvenvaihdoksissa korostuu erityisesti tilojen elinkelpoisuus. Haettaessa nuoren viljelijän aloitustukea, hakijan on osoitettava tilansa elinkelpoisuus laskelmin. Laskelmista on käytävä ilmi toiminnan kannattavuus ja jatkuvuus, yrityksen taloudellinen asema sekä maksuvalmius.

#### 4.1.1 Maksuvalmius

Maksuvalmiudella eli likviditeetillä tarkoitetaan rahan riittävyyttä maksuvelvoitteiden maksamiseen joka hetki. Tämä tarkoittaa yrityksen kykyä selviytyä juoksevista menoista lainojen korot ja lyhennykset mukaan luettuna. Maksuvalmiutta arvioidaan tuloksesta ja taseesta jälkikäteen laskettavilla tunnusluvuilla, mutta myös etukäteen laadittavalla tulo- ja menoarviollla eli budjetilla (Ylätalo ym. 2004, 13).

Maksuvalmiuslaskelmat kuvaavat rahan riittävyyttä ja kassajäämän kertymistä. Laskelmien avulla voidaan selvittää tilan likviditeettiä ja tarkastella investointien vaikutusta tilan rahaliikenteeseen nykyhetkellä ja tulevaisuudessa (Manninen & Karhula, 2006, 11).

#### **4.1.2 Kannattavuus**

Yrityksen taloudellisen menestymisen keskeisin osatekijä on kannattavuus, jolla tarkoitetaan sisäistä korkokantaa, jonka kokonaistulot tuottavat niiden synnyttämiseksi uhratuille kokonaismenoille. Tämä sisäinen korko on kannattavuuden alkuperäiskäsite, jota pyritään mittaamaan tavallisilla tunnusluvuilla eli sijaismittareilla (Laitinen 1992, 215). Kannattavuudella tarkoitetaan Turkin (2004) mukaan yrityksen pitkän aikavälin tulontuottamiskykyä, jossa huomioidaan menojen ja tulojen välinen aikaviive. Yritystoiminta on kannattavaa, kun sen tuotot ovat vähintään kustannusten suuruiset. Toiminnasta muodostuu täten voittoa kun tuotot ovat kustannuksia suuremmat ja vastaavasti tappiota, kun kustannukset ovat tuottoja suuremmat.

#### **4.1.3 Vakavaraisuus**

Kolmas yrityksen taloudellisen menestymisen mittaamisen perustekijä on vakavaraisuus. Tunnusluku mittaa vieraan pääoman hallitsevuutta. Vakavaraisuus sisältää rahoituksellisen riskin sekä liikeriskin näkökulman. Mitä enemmän yritykseen on sijoitettu omaa pääomaa suhteessa vieraaseen, sitä vakavaraisempi yritys on ja sitä pienemmäksi katsotaan vieraan pääoman rahoittajien rahoituksellinen riski (Laitinen 1992, 205, 241).

#### **4.1.4 Elinkeinosuunnitelma ja ProAgrian Likwi- laskelma**

Elinkeinosuunnitelma on maatalan kehittämissuunnitelma, joka sisältää tuen hakijaa ja maatalan hallintaa koskevat tiedot, maatalan nykytilanteen tarkastelun, toiminnan kehittämisen tavoitteet ja toimenpiteet näiden tavoitteiden saavuttamiseksi sekä kehittämiseen liittyvät talouslaskelmat perusteluineen. Elinkeinosuunnitelma on toimitettava liitteenä haettaessa nuoren viljelijän aloitustukea tai investointitukea. Lisäksi 18 – 63-vuotias voi saada elinkeinosuunnitelman laatimiseen tukea enintään 90

%, mutta kuitenkin korkeintaan 540 €. Elinkeinosuunnitelmaan saatu tuki maksetaan suunnitelman laatineelle neuvojalle tai organisaatiolle (Mavi 2011).

Likwi on ProAgria Keskusten liiton kehittämä ohjelmisto kannattavuuden ja maksuvalmiuden seurantaan. Ohjelmalla saadaan maatilán keskeisemmät tulokset tulosityksiköittäin maataloudesta, metsätaloudesta ja muusta yritystoiminnasta. Laskelmissa on esitetty muun muassa maksuvalmiuslaskelma, investointisuunnitelma, lainatuloste, verolaskelma, maatalouden tulossuunnitelma, metsätalouden tulossuunnitelma sekä koko talouden lähtötiedot. Haettaessa nuoren viljelijän aloitustukea, on hakemuksessa oltava liitteenä maksuvalmius- ja kannattavuus laskelma, joka voidaan laatia Likwi- ohjelmistolla. Kannattavuuslaskelma mahdollistaa eri investointivaihtoehtojen kannattavuusvertailun.

Mannisen ja Karhulan (2006) tekemän tutkimuksen mukaan, viljelijöiden mielestä Likwillä tehdyt laskelmat antavat todellisuutta paremman tuloksen suunnitelma-kaudesta. Viljelijöiden mielestä maataloudessa tapahtuu niin nopeita muutoksia, esimerkiksi tuotteiden hinnoissa, että laskelmia on turha tehdä kovinkaan monelle vuodelle eteenpäin. Laskelmat ovat viljelijöiden mielestä kuitenkin suuri apu kannattavuuden ja maksuvalmiuden seurantaan, jos niitä päivitetään riittävän usein. Myös laskelmia laativien neuvojien mielestä ohjelmistossa on hankaluutensa. Erityisesti käytettävyydessä olisi parantamisen varaa. Lisäksi tulosteisiin tulisi lisätä selkeyttä ja kuvausta.

ProAgria Keskusten Liiton (2010) pankeilta saadun palautteen perusteella luodun ohjeen mukaan likvien taso on kuitenkin parantunut. Erityisesti elinkeinosuunnitelman tekstiosa on yhtenäistynyt ja tuonut selkeän pohjan asioiden esittämiseen. Toisaalta laskelmissa on vaihteluita tekijöiden välillä, mutta eroavaisuuksia myös saman tekijän laskelmissa eri asiakkaille esiintyy. Tämä johtuu muun muassa neuvojien eritasoisista ohjelmiston hallintataidoista. Lisäksi ennusteiden tasossa on suurta vaihtelua ja usein laskelmissa näkyy kiire. Tämän seurauksena rahoittajat näkevät laskelmien olevan enemmän rutiinilaskelmia kuin asiakkaalle ja toimintaympäristöön räätälöityjä. Rahoittajien mielestä neuvojien pitäisi tuoda enemmän omaa näkemystään esiin, jolloin kannattamattomat hankkeet voitaisiin hylätä jo suunnitteluvaiheessa.

## 4.2 Sukupolvenvaihdosneuvonta

Yleisesti neuvonnalla tarkoitetaan asiantuntijan antamaa ohjausta, jolla pyritään ratkaisemaan ongelma tukemalla ja kehittämällä asiakkaan omaa aktiivisuutta. Neuvonta on kahdenkeskinen auttamisprosessi, jossa asiakkaan ongelmia kuunnellaan ja niihin etsitään ratkaisuja yhdessä (Peavy 2004, 34).

Neuvonta on Westermarckin (1987a, 1-2) mukaan vapaaehtoista ongelman ratkaisuun tähtäävää aikuiskoulutusta, jonka tavoitteena on muutoksien aikaansaaminen asiakkaiden tiedoissa, mielialoissa ja lopulta käyttäytymisessä. Neuvonnalla pyritään auttamaan asiakasta kehittymään ammattiroolissaan. Asiakas saattaa tarkastella ongelmaansa liian yksipuolisesti, sillä yhden ongelman ratkaiseminen voi tuottaa lisää muita ongelmia. Neuvonnan tulisi auttaa asiakasta tarkastelemaan asioita kokonaisuuksia, jolloin ongelmat voisi helpommin havaita. Neuvonnan tehtävä on siis auttaa viljelijöitä sopeuttamaan maatilayrityksensä tuotantotoiminta olemassa oleviin mahdollisuuksiin siten, että se mahdollisimman hyvin vastaisi yrittäjien tavoitteita toimeentulolta ja elämisen laadulta (Westermarck 1987b, 22).

### 4.2.1 Neuvontaprosessi

Lähes poikkeuksetta sukupolvenvaihdosprosessissa tarvitaan tukena asiantuntijoiden ammattitaitoa. Asiantuntijoiden avulla hankitaan ja laaditaan tarvittavat asiakirjat sekä käydään läpi sukupolvenvaihdokseen asetetut tavoitteet. Tämän jälkeen laaditaan ratkaisuvaihtoehdot, jotka arvioidaan ja vertaillaan. Suunnittelun ollessa valmis varmistetaan päättelyketju hakemalla ennakkotietoa verottajalta, tai asiantuntijan lausunto. Ennakkotietojen saavuttua toteutetaan sukupolvenvaihdos, ja tarvittaessa tuetaan jatkajaa (Kiviniemi ym, 2005, 14-18). Yleisesti koko sukupolvenvaihdosprosessi maatilalla kestää tapauksesta riippuen puolesta vuodesta vuoteen (ProAgria Oulu 2005, 7). Ennakkoratkaisujen käsittelyaikojen viivästymiseen on syytä varautua jo sukupolvenvaihdoksen suunnitteluvaiheessa. Tavallisimmin käsittelyaika on 1 – 2 kuukautta.

Maatilan taloussuunnitelma on ProAgrian suunnittelupalvelu, jonka avulla suunnitellaan maatilan kehittämistä pitkällä aikavälillä. palvelu sopii erityisesti maataloille, jotka suunnittelevat tuotannon laajentamista tai sukupolvenvaihdosta. Palvelussa



yrittäjätoimintaa suunnitellaan 5 – 10 vuoden pituiselle aikajaksolle. Suunnitelma sisältää muun muassa investointi- ja rahoitus suunnittelun sekä kannattavuuslaskennan. Lisäksi neuvontakäynnin aikana neuvoja ja asiakas käyvät yhdessä läpi yrittäjäperheen tavoitteet, maatilán nykytilanteen, kehittämistarpeet sekä suunnitellut investoinnit. Palveluun liittyy olennaisesti Likwi-ohjelmisto, jolla laaditaan tarpeiden mukaiset tulosteet (ProAgria Maaseutukeskusten Liitto, 2003).

#### **4.2.2 Sukupolvenvaihdosneuvonnan laatu**

Laadukasta neuvonta on silloin, kun avunhakijat eivät koe itseään pakotettavan, kun neuvoja selventää ja osoittaa myötätuntoa. Ei oikein laadukasta silloin, kun neuvottavalle kerrotaan mitä heidän pitää tehdä. Heikoimmillaan neuvonta on, kun neuvottavat kokevat itsensä kaltoin kohdelluiksi tai petetyiksi (Peavy 2004, 58).

Neuvojen ammattitaidon jatkuva kehittäminen on tärkeää. Nopeasti muuttuvassa maatalouden toimintaympäristössä erityisesti sukupolvenvaihdoksessa tarvittavien laskelmien tekeminen on haastavaa, ja edellyttää laatijoiltaan jatkuvasti uusien asioiden oppimista. Laskelmien kehittämisessä tulisi huomioida sekä tekijän että viljelijän tarpeiden huomioiminen. Myös asiakkaan ja neuvojan välinen jatkuva vuorovaikutus neuvontatilanteessa on tärkeää. Toisaalta asiakkaan oma huono motivaatio, esimerkiksi laskelmien päivittämisessä huonontaa merkittävästi neuvonnasta saatavaa hyötyä (Manninen & Karhula 2006, 20, 21, 26).

## 5 Tutkimusaineisto ja -menetelmät

Tämä tutkimus on luonteeltaan kvantitatiivinen, koska tutkimusmenetelmänä käytetään kyselytutkimusta. Kvantitatiivisella eli määrällisellä tutkimuksella pyritään selvittämään lukumääriin ja prosenttiosuuksiin liittyviä kysymyksiä. Joskus kvantitatiivisesta tutkimuksesta käytetään myös nimeä tilastollinen tutkimus. Tutkimus edellyttää riittävän suurta ja edustavaa otosta. Aineiston keruussa on tavallista käyttää standardoituja tutkimuslomakkeita valmiine vastausvaihtoehtoineen (Heikkilä 2008, 16).

Kvantitatiivisessa tutkimusmenetelmässä tarvittavat tiedot voidaan hankkia muiden keräämistä tilastoista, rekistereistä tai tietokannoista tai tiedot kerätään itse. Valmiit tilastot ovat kuitenkin harvoin sellaisessa muodossa, että niitä voitaisiin suoraan käyttää kvantitatiivisessa tutkimuksessa. Niitä saatetaan joutua muokkaamaan, yhdistelemään ja tarkistamaan ennen käyttöä. Oman aineiston kerääminen onkin hyvin tavallista empiirisessä tutkimuksessa. Itse kerätyssä aineistossa on tutkimusongelman perusteella päätettävä mikä on kohderyhmä ja mikä tiedonkeruumenetelmä tilanteeseen parhaiten soveltuu (Heikkilä 2008, 18).

Grönforsin (1982) mukaan kvalitatiivisen ja kvantitatiivisen tutkimusmenetelmien välinen ero on lähinnä tavoissa, joilla niiden tieteellinen selitysvoima osoitetaan. Tilastollisten menetelmien nojautuessa matemaattisiin keinoihin tieteellisyyden osoittamiseksi, kvalitatiivisten menetelmien käyttäjät keskittyvät lähinnä aineiston hankintaan. Tämä nähdään ongelmallisena prosessina, ja kvalitatiivisten menetelmien käyttäjät pyrkivät osoittamaan ettei ainakaan tutkimuksen aikana vallinneissa olosuhteissa aineiston hankkimistavan tieteellisyyttä voida kyseenalaistaa. Tieteellisyyys on siis lähes yhtä kuin tutkimuksen validius, luotettavuus. Tutkimus on tieteellistä, kun se todella kertoo siitä mistä sanoo kertovansa.

Kvalitatiivinen ja kvantitatiivinen menetelmä voidaan erottaa toisistaan myös sen mukaan, miten tutkimusaineisto on hankittu. Kvalitatiivisessa tutkimuksessa tutkijan oma osuus aineiston keruussa korostuu. Tutkija itse on siis tärkein tutkimusväline. Kvantitatiivisissa menetelmissä tutkijan pääasiallinen panos liittyy kysely- ja

haastattelulomakkeiden laatimiseen sekä tulosten analysointiin (Grönfors 1982, 13). Selvää rajaa aineistonkeruutavoissa näiden kahden menetelmän välillä ei voida kuitenkaan tehdä (Heikkilä 2008, 17).

## 5.1 Tutkimusaineiston hankinta

Tutkimusaineistona käytettiin ProAgria Hämeen toimialueen maatalouden aloittaneilta viljelijöiltä kerättyjä tietoja. Viljelijät olivat hakeneet nuoren viljelijän aloitustukea vuosien 2003 – 2007 välisenä aikana. Aineiston keruu tapahtui viljelijöille lähetettävällä kyselylomakkeella. Tilojen yhteystiedot saatiin Maaseutuvirastosta (Mavi). Kysely lähetettiin kaikille otokseen kuuluville tiloille, joita oli yhteensä 436. Kyseessä on siten totaaliaineisto kaikista nuorenviljelijän aloitustukea hakeneista viljelijöistä vuosilta 2003 – 2007. Tarkasteluun valituista tiloista kaikki sijaitsivat ProAgria Hämeen alueella, jonka toimialue on esitetty kuviossa 2. Toimialue kuuluu pääosin Hämeen Ely-keskuksen alueeseen, mutta maakunnittain jaoteltuna ProAgria Hämeen alueella sijaitsee kuntia myös Varsinais-Suomen, Pirkanmaan ja Keski-Suomen maakunnista. Otoksessa on siten mukana hyvin erilaisia tiloja erilaisilta tuotantoalueilta. Tukialueittain tarkasteltuna ProAgria Hämeen toimialue sijaitsee pääosin B-tukialueella, mutta alueella on muutama kunta myös A-, ja C-tukialueelta.



Kuvio 2. ProAria Hämeen toimialue (ProAria Häme 2011).

## 5.2 Tutkimusmenetelmä ja sen valinta

Tässä tutkimuksessa aineiston hankinnassa käytettiin kyselymenetelmää. Menetelmässä kysyjä ja vastaaja eivät ole välittömässä vuorovaikutuksessa keskenään, vaan viestintä tapahtuu postitse kyselylomakkeen välityksellä. Postitse lähetetyllä kyselyllä on omat hyvät ja huonot puolensa.

Kyselytutkimuksen etuina ovat taloudellisuus ja tavoitettavuus, jolloin lomake tavoittaa paremmin vastaanottajan kuin käytettäessä esimerkiksi haastattelumenetelmää. Kyselymenetelmää käytettäessä haastattelijan vaikutus eliminoituu, eli vastaaja saattaa vastata arkaluontoisiinkin kysymyksiin totuudenmukaisemmin kuin haastateltaessa. Kysymykset ovat myös kaikille vastaajille yhdenmukaiset. Kyselyissä on yleensä noin viikon vastausaika, joten vastaajalle jää enemmän aikaa paneutua kysymyksiin (Jyrinki 1977, 25).

Kyselytutkimuksen haittoja on erityisesti pieni vastausprosentti, joka vaihtelee 20–80 %:n välillä. Luku jää kuitenkin usein alle 60 %:n. Vastausprosentin parantamiseksi voidaan vastaajia motivoida vastauspalkinnoin. Palkinnot eivät kuitenkaan saa liittyä tutkittavaan yritykseen, koska palkinnot voivat vaikuttaa vastauksiin ja vääristää tuloksia (Heikkilä 2008, 66). Postitse lähetetyssä kyselyssä kysymisen mahdollisuudet ovat rajoitetummat kuin haastattelussa, joten kysymysten maksimimääräkin on pienempi. Tutkijalla ei ole myöskään täyttä varmuutta kuka tai ketkä ovat kyselyyn vastanneet ja vaikuttaneet. Vastaajat voivat lisäksi palauttaa lomakkeen puutteellisesti täytettynä, josta aiheutuu tutkijalle lisätyötä (Jyrinki 1997, 27).

Tutkimuksessa käytetty kyselylomake koostui erilaisista sukupolvenvaihdoksiin liittyvistä teemoista, joita oli yhteensä 6. Ensimmäisenä teemana oli sukupolvenvaihdosprosessin toteuttanut neuvontaorganisaatio ja kuinka laajasti organisaatio oli mukana sukupolvenvaihdosprosessissa sen aikana. Lisäksi tiedusteltiin syyt miksi viljelijät valitsivat kyseisen neuvonnan tarjoajan. Seuraavana teemana olivat tilan ja yrittäjän perustiedot, jossa selvitettiin muun muassa tilan pinta-alojen muutoksia. Tämän jälkeen teemana käsiteltiin itse sukupolvenvaihdoskauppaa sekä kaupan jälkeen tapahtuneita muutoksia tilalla. Osiossa kysyttiin muun muassa kauppahintaa ja aloittaneiden viljelijöiden käsityksiä kauppahinnan vaikutuksista tilan talouteen. Viljelijöiden mielipiteet Likwi- laskelmasta ja sen kehittämisehdotukset muodostivat oman teemansa. Myös neuvonnan onnistuminen ja sen kehittäminen olivat omana teemanaan. Likwi- laskelman ja neuvonnan kehittäminen voidaankin luokitella tärkeimmiksi teemoiksi tutkimuskysymysten kannalta. Viimeisenä teemana oli tilan talouden kehitys, investointien vaikutus siihen sekä tilan tulevaisuuden suunnitelmat. Kyselylomake on esitettynä liitteessä 2.

Tutkimustulosten analysointiin ja raportointiin käytettiin tilastollista SPSS- ohjelmistoa, jolla suoritettiin muun muassa ristiintaulukointia. Saatujen vastauksien tiedot kirjattiin ohjelmistoon heinäkuun 2011 aikana. Saatuihin tutkimustuloksiin yritettiin soveltaa ohjelmistolla suoritettavia tieteellisiä analysointimenetelmiä, kuten faktorianalyysiä ja Khin neliö –testiä, mutta vastauksista saatu 77 otoksen koko ei riittänyt luotettavien tulosten saamiseksi.

## 6 Tutkimustulokset

### 6.1 Otokoko ja vastausprosentti

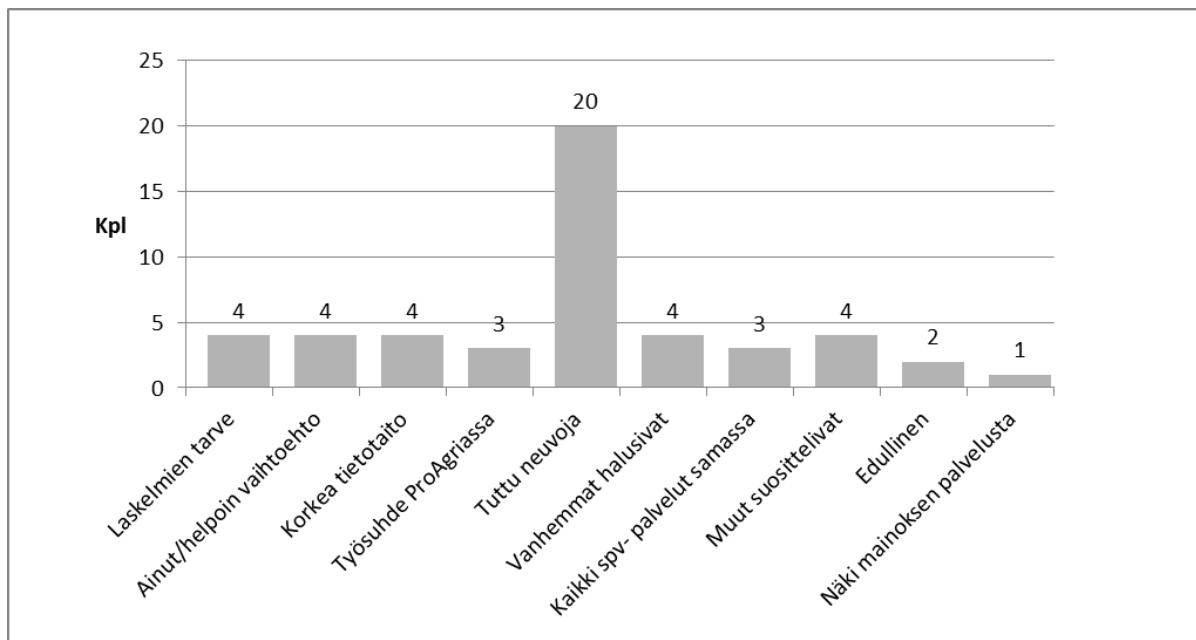
Kyselylomake lähetettiin kohderyhmälle kesäkuun alussa 2011 ja vastausaika oli 2 viikkoa, jota myöhemmin pidennettiin 3 viikkoon. Otokoko oli 436 viljelijää, joiden yhteystiedot saatiin Maaseutuvirastosta. Kohderyhmän viljelijät olivat hakeneet nuoren viljelijän aloitustukea vuosien 2003 – 2007 välisenä aikana. Oletuksena oli, että kyseiset viljelijät olisivat tehneet myös sukupolvenvaihdoksen. Mukana oli ProAgria Hämeen, muiden ProAgrioiden sekä pankkien sukupolvenvaihdosasiakkaita. Kyselyyn vastasi yhteensä 77 viljelijää, joten vastausprosentti oli 17,6 %. Vastaajista 13 kappaletta palautti kyselyn vastausajan päätyttyä. Vastaajille lähetettiin muistutus kyselystä sähköpostitse, kun vastausaikaa oli kulunut noin 2 viikkoa. Lisäksi ProAgria Hämeen kotisivuille tuli näkyville muistutus kyselystä. Vastaajia pyrittiin lisäksi motivoimaan arvonnalla, jossa palkintoina kaikkien vastaajien kesken arvottiin työkalusarjoja.

Huomion arvoista kuitenkin on, ettei kaikilla kohderyhmään valituilla tiloilla oltu tehty sukupolvenvaihdosta kyseisellä ajanjaksolla. Osa ilmoitti myös, ettei ole missään tekemisissä maanviljelyn kanssa. Osa kertoi ostaneensa tilan vapailta markkinoilta, joten he eivät vastanneet kyselyyn. Näistä syistä johtuen todellinen vastausprosentti on korkeampi jääden kuitenkin todennäköisesti 20 - 40 % välille. Vastausprosentti jää siten alhaiseksi. Muutama vastaajista palautti lomakkeen puutteellisesti tai keskeneräisesti täytettynä, joten niitä ei voitu huomioida vastauksia analysoidessa. Lisäksi vastausten joukossa oli tila, joka oli ostettu vapailta markkinoilta. Vastausajan päättymisen jälkeen tulleet lomakkeet otettiin myös mukaan otokseen, sillä nämä vastaukset eivät poikenneet ajoissa tulleista vastauksista.

### 6.2 Sukupolvenvaihdoksen toteuttaja ja tilojen tiedot

Ylivoimaisesti yleisin syy miten päädyttiin sukupolvenvaihdoksen toteuttajaan, oli neuvojan tunteminen entuudestaan ja tietäminen luotettavaksi. Tämä korostui erityisesti silloin, jos sukupolvenvaihdoksen oli toteuttanut ProAgria Häme. 41 % niistä

vastaajista, jotka ilmoittivat syyn miten päätyivät kyseiseen sukupolvenvaihdoksen toteuttajaan vastasi syyksi tutun neuvojan. ProAgria Hämeen valitsemisessa sukupolvenvaihdoksen toteuttajaksi merkittävä seikka oli myös yrityksen korkeaksi koettu tietotaito. Muita syitä miksi päädyttiin sukupolvenvaihdoksen toteuttajaan, olivat nykyinen tai entinen työsuhde ProAgriassa, tuttavien positiiviset kokemukset, vanhempien aiempi asiakassuhde kyseisen toimijan kanssa, laskelmien tarve sekä tarvittavien palveluiden saatavuus samasta talosta. Syyt miten asiakas päätyi kyseiseen sukupolvenvaihdoksen toteuttajaan, on esitetty kuviossa 3. Kuviossa on mukana kaikki sukupolvenvaihdoksen toteuttajat.



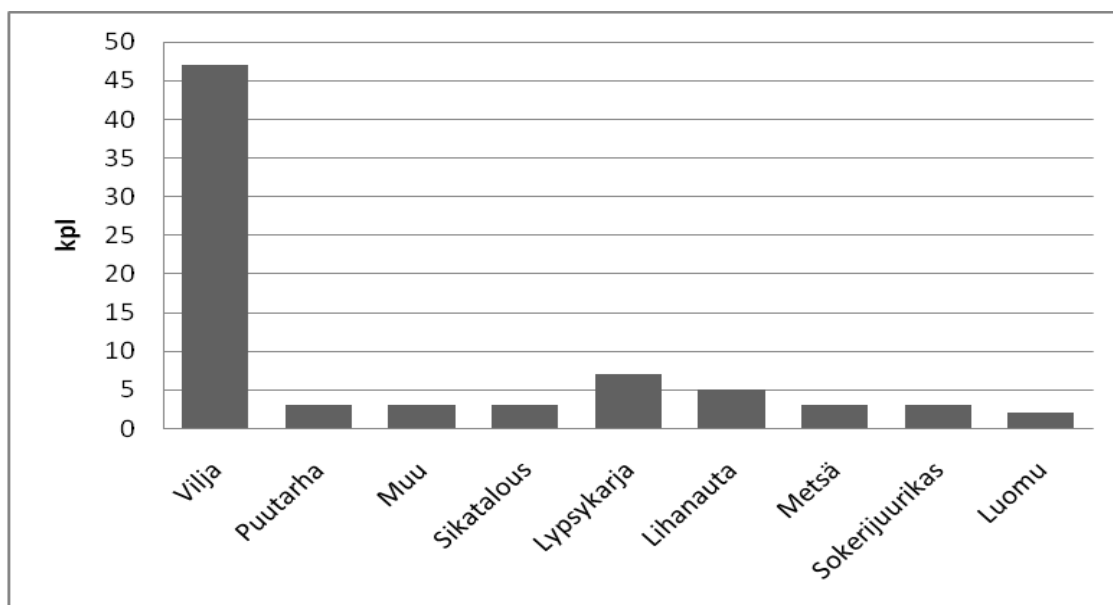
Kuvio 3. Syyt miten päädyttiin sukupolvenvaihdoksen toteuttajaan.

ProAgria Häme toteutti kokonaan sukupolvenvaihdosprosessin 30 %:ssa tapauksista ja ollen mukana jollain tavalla prosessissa 64 %:ssa tapauksista. ProAgria Häme oli siten ylivoimaisesti merkittävin palveluntarjoaja toimialueellaan. Kokonaisvaltaisen sukupolvenvaihdoksen toteuttamisella tarkoitettiin tutkimuksessa sitä, että toteuttaja laati tarvittavat laskelmat, hakemukset, kauppakirjat sekä neuvoi prosessin kulun. Jokin muu ProAgria toteutti kokonaan sukupolvenvaihdoksen 3 % tiloista. Näihin ProAgrioihin kuuluivat: Keski-Suomi, Pirkanmaa, Farma sekä Uusimaa. 5 % tiloista käytti toteuttajana pelkästään jotakin alueen pankeista. Muut osapuolet kuin pankit ja ProAgriat eivät toteuttaneet kokonaisvaltaisia sukupolvenvaihdoksia.

Hyvin tavallista oli, että sukupolvenvaihdoksessa tarvittavan Likwi- laskelman teki jokin ProAgrioista pankin toteuttaessa muun prosessin. Tämä toteutui 9 %:ssa tapauksista. 24 %:sta tiloista ProAgria teki pelkästään Likwi- laskelman, eikä osallistunut muuhun prosessiin. Joissakin tapauksissa viljelijä laati itse hakemukset tai kauppakirjat, mutta laskelmat teetettiin aina jollakin ulkopuolisella toimijalla, yleensä ProAgrialla. Kukaan viljelijöistä ei toteuttanut sukupolvenvaihdosta kokonaan itse, vaan kaikissa tapauksissa jossakin vaiheessa käytettiin ulkopuolista apua.

### 6.2.1 Tuotantosuunnat

Viljanviljely oli yleisin tuotantosuunta tiloilla. Kaikista tiloista 62 % ilmoitti päätuotantosuunnakseen viljanviljelyn. Muita merkittäviä tuotannonhaaroja olivat maidontuotanto 9 % tiloista, sekä naudanlihan tuotanto 7 % tiloista. Kaikki tuotannonhaarat on esitettyinä kuviossa 4. Tuotantosuunta *muu*, sisältää peruna-, emolehmä- ja lammastilat. Muina tuotantosuuntina merkittävimmät olivat metsätalous 26 %, yrittäjäyys 24 % sekä viljanviljely 21 %. Yrittäjäyys koostui lähinnä koneurakoinnista ja polttopuupalveluista. Lisäksi mehiläistarhaus luettiin kuuluvaksi yrittäjäyteen, jota harjoitettiin 2 tilalla.



Kuvio 4. Tilojen päätuotannonhaara.



Kaikista vastanneista noin 55 % ilmoitti toimivansa kokoaikaisena viljelijänä ja noin 45 % osa-aikaisena. Viljelijöistä jotka ilmoittivat päätuotantosuunnaksi kotieläintuotannon, kaikki toimivat kokoaikaisina viljelijöinä. Viljanviljelijöistä 37 % toimi kokoaikaisena ja 63 % osa-aikaisena viljelijänä, joten sivutoimisten viljatilallisten määrä oli suuri.

Yritysmuoto pysyi samana 88 %:lla tiloista sukupolvenvaihdon jälkeen. 8 % tiloista muuttui yhtymäksi vaiheittaisen sukupolvenvaihdon vuoksi. Kahdella tilalla jatkajasta tuli elinkeinonharjoittaja ja yhdellä sukupolvenvaihdos toteutettiin kuolinpesän jaon yhteydessä. Osakeyhtiöitä ei ollut aineistossa. Tuotantosuunta pysyi samana sukupolvenvaihdon jälkeen 82 %:lla tiloista. Suurin osa tiloista, jotka muuttivat tuotantosuuntaa sukupolvenvaihdon yhteydessä, olivat aluksi kotieläintiloja. Nämä tilat muuttuivat useimmiten kasvinviljelytiloiksi. Syinä muutoksiin olivat maidontuotannon sitovuus, vanhentuneet tuotantorakennukset, muut kiinnostuksen kohteet sekä paremmat ansiomahdollisuudet tilan ulkopuolella. Tuotantosuuntaa muuttaneilla sikatiloilla korostui erityisesti sikatalouden huonontunut kannattavuus.

Tuotantotoiminnan laajuus kasvoi viljelijöiden omasta mielestä 40 %:lla tiloista. Hieman yli 50 %:lla tiloista tuotantotoiminta pysyi ennallaan. Tiloista 5 %:lla toinen tuotannonhaara lopetettiin kun samanaikaisesti toisen tuotannonhaaran laajuutta kasvatettiin. Vuokramaan lisäys, pellon ostaminen ja muun yritystoiminnan kasvattaminen olivat merkittävimmät syyt tuotannon kasvuun tiloilla sukupolvenvaihdon jälkeen. Useimmiten tilalla harjoitettavaan yritystoimintaan sisältyi koneurakointia ja polttopuiden myyntiä.

### **6.2.2 Tilojen pinta-alat**

Sukupolvenvaihdoistilojen pinta-alat vaihtelivat suuresti. Mukana oli hyvinkin pieniä tiloja, sillä nuoren viljelijän aloitustuen ehdot eivät rajanneet ennen vuotta 2007 pieneköjä tiloja tuen ulkopuolelle toisin kuin kaudella 2007 – 2013. Ohjelmakaudella 2007 – 2013 sukupolvenvaihdoistiloilla on saavutettava 17 000 €:n vuotuinen yritystulo, jotta viljelijä saa nuoren viljelijän aloitustuen.

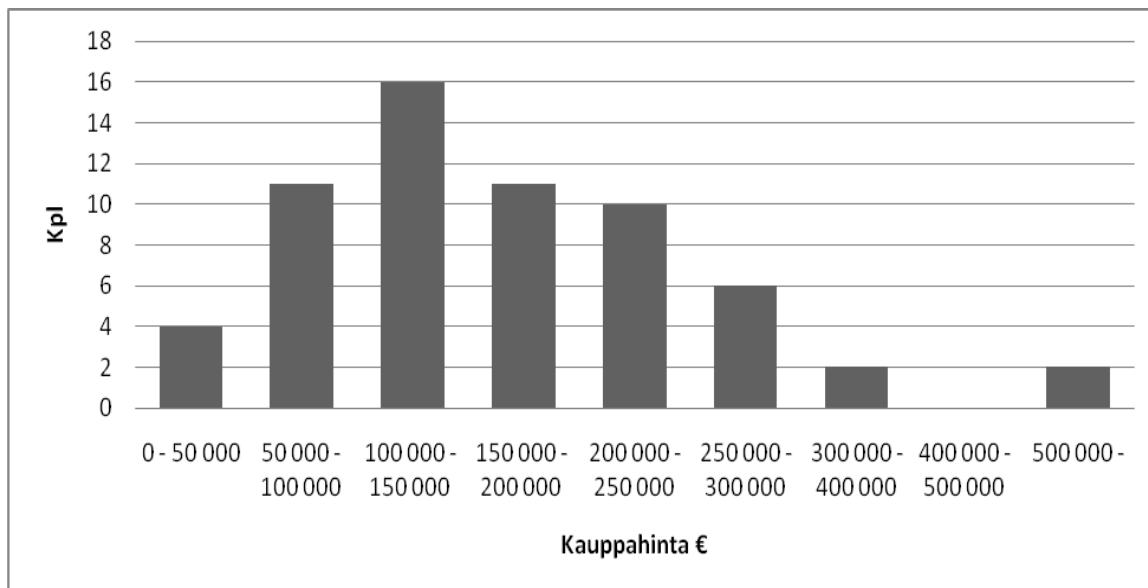
Tilojen keskimääräinen oman pellon pinta-ala sukupolvenvaihdoksen toteuttamisen hetkellä oli ollut noin 38,3 hehtaaria. Vuonna 2011 luku oli noussut 40,45 hehtaariin. Keskimäärin tilojen oman pellon määrä oli siten kasvanut sukupolvenvaihdoksen jälkeen 2,15 hehtaaria. Vuokrapeltoa tiloilla oli keskimäärin sukupolvenvaihdoksen aikana 11,2 hehtaaria. Vuonna 2011 määrä oli kasvanut jo 15,5 hehtaariin. Kasvua sukupolvenvaihdoksen jälkeen vuokrapellon määrässä oli 4,3 hehtaaria. Metsää alueen viljelijöillä sukupolvenvaihdoksessa oli keskimäärin 68,0 hehtaaria ja sukupolvenvaihdoksen jälkeen vuonna 2011 metsä ala oli kasvanut 74,7 hehtaariin. Kasvua keskimäärin metsäalassa oli 6,7 hehtaaria. On kuitenkin huomattava, että pinta-alat eivät ole tarkkoja vaan viljelijöiden itsensä ilmoittamia.

### 6.3 Sukupolvenvaihdoskauppa ja investoinnit

Sukupolvenvaihdos oli toteutettu tiloilla vuosien 2001 – 2010 välisenä aikana. Suurin osa tiloista (82 %) toteutti sukupolvenvaihdoksen kuitenkin vuosina 2005 – 2008. Yleistä oli, että tilalle tuli vain yksi jatkaja 77 %:ssa tapauksista. 23 %:ssa jatkajia oli useampi kuin yksi. Lähes puolella jatkajista oli puoliso, jolla ei kuitenkaan ollut omistusoikeutta tilaan.

Yleisin kaupan muoto oli lahjanluonteinen kauppa 66,2 % tapauksista. Toiseksi yleisin muoto oli kauppa käypään arvoon tai hyvin lähelle sitä, 31,1 %:ssa tapauksista. Vain yksi tila oli saatu puhtaana lahjoituksena ja yksi tila oli tullut jatkajalle perintönä. Sukupolvenvaihdoksen toteuttamistavoista ylivoimaisesti suosituin oli kauppa yhdellä kertaa, 86,8 %:lla tiloista. Vaiheittainen sukupolvenvaihdos tehtiin 10,5 %:lla tiloista. Vain kahdella tilalla toteuttamistapana oli vuokraus.

Kauppahinnoissa oli suuria vaihteluita kuten tilojen pinta-aloissakin. Keskimääräinen kauppahinta sukupolvenvaihdoksessa oli noin 178 000 €. 84 %:ssa kaikista kaupoista kauppahinta oli yli 100 000 €, ja 32 %:ssa kaikista kaupoista yli 200 000 €. Kuitenkin vain kahdessa sukupolvenvaihdoksessa kauppahinta oli yli 500 000 €. Yleisesti kauppahinta vaihteli välillä 100 000 € – 150 000 € kuten kuviosta 5 havaitaan. Korkeimmat kauppahinnat olivat viljatilalla keskimäärin noin 190 000 €.



Kuvio 5. Sukupolvenvaihdoskauppojen hinnat.

Kaikista kaupoista 41 %:ssa muut sisarukset otettiin huomioon myös taloudellisesti. Kauppoihin sisältyivät myös ne tapaukset, joissa jatkajilla ei ollut sisaruksia. Osa sai suoraan kaupantekohetkellä omaisuutta tai rahaa, ja osa tullaan huomioimaan perinnössä. Ylivoimaisesti suosituin muoto huomioida muita sisaruksia oli antaa heille rahaa. Kaupoista, joissa muut sisarukset huomioitiin taloudellisesti, suosituimpana muotona oli raha. Toiseksi suosituin keino oli antaa muille sisaruksille tontti tilan alueelta. Kolmanneksi suosituin oli lohkoa metsää tilasta muille sisaruksille. Muita keinoja olivat muiden sisarusten huomioiminen luopujien perinnönjaossa sekä kesämökin antaminen muille sisaruksille. Yhdessä tapauksessa luopujat luovuttivat koko kauppahinnan jatkajan sisarukselle.

Kysyttäessä viljelijöiden käsitystä tilasta maksetun kauppahinnan oikeellisuudesta sukupolvenvaihdon yhteydessä sekä vuonna 2011, saatiin tuloksiin poikkeavuutta siitä riippuen, oliko kyseessä kauppahinta tilan arvoon vai tuottoon suhteutettuna. Käsitys kauppahinnasta tilan arvoon nähden sukupolvenvaihdon yhteydessä oli 2,44<sup>1</sup> asteikolla 1 – 5. Jatkajan käsitys kauppahinnan oikeellisuudesta tilan arvoon nähden vuonna 2011 oli laskenut arvoon 2,37. Tämä tarkoittaa, että viljelijöiden mielipiteet maksetusta kauppahinnasta ovat muuttuneet hieman optimistisempaan suuntaan, kun sukupolvenvaihdoksesta oli kulunut joitakin vuosia. Tilan arvoon verrattuna kukaan

<sup>1</sup> Arvo 1 liian alhainen, arvo 2 jokseenkin alhainen, arvo 3 oikea, arvo 4 jokseenkin korkea, arvo 5 liian korkea.

vastaajista ei kokenut maksaneensa liikaa tilasta sukupolvenvaihdon tekohetkellä, eivätkä mielipiteet olleet muuttuneet vaikka sukupolvenvaihdoksesta oli kulunut jo vuosia. Vain kolmen vastaajan mielestä kauppahinta oli joksikin korkea. Lähes 50 % vastaajista oli sitä mieltä, että maksettu kauppahinta oli oikea tilan arvoon nähden.

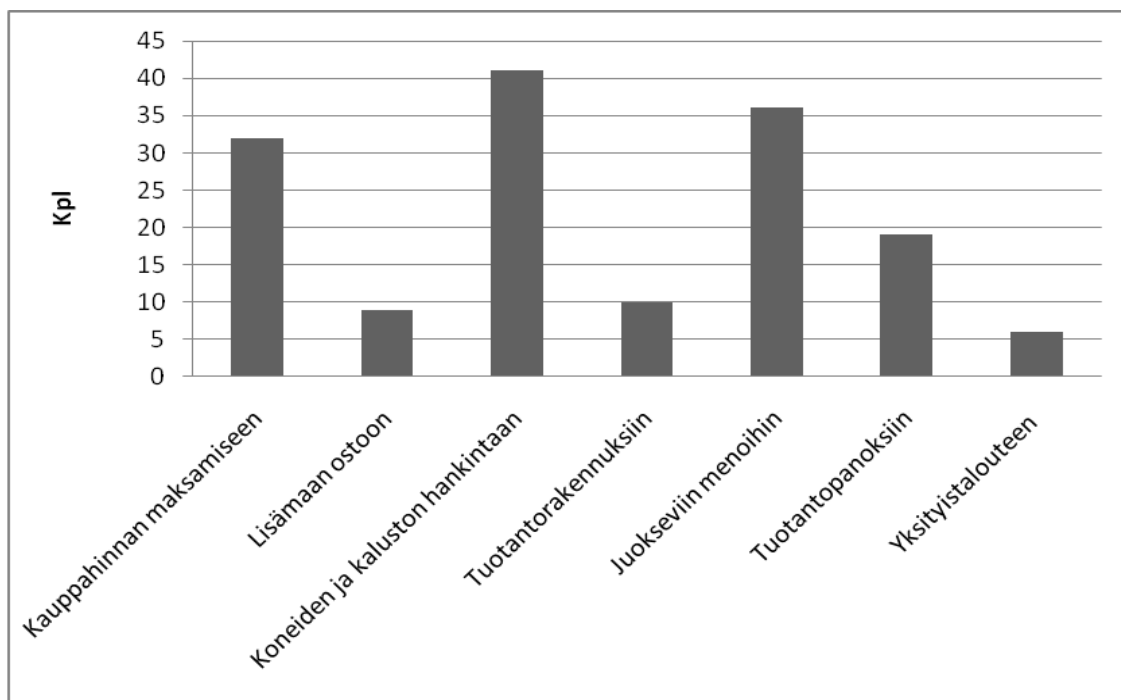
Kun mitattiin käsitystä maksetusta kauppahinnasta tilan tuottoon nähden, vastaukset olivat arvoon nähden pessimistisempiä. Vastaukset painottuivat oikean ja joksikin korkean välille keskiarvon ollessa 3,2. Neljä vastaajista oli sitä mieltä, että kauppahinta oli liian korkea tilan tuottoon nähden, ja 17 vastasi kauppahinnan olleen joksikin korkea. Tuottoon verrattaessa ei muutoksia käsityksissä kauppahinnasta juurikaan tapahtunut vaikka sukupolvenvaihdoksesta olikin kulunut jo aikaa. Muutoksia vastauksesta *oikea* vastaukseen *joksikin korkea* kuitenkin esiintyi.

Viljelijät kokivat kauppahinnan vaikutuksen tilan talouteen nykyään melko neutraalisti. Suurin osa vastaajista ilmoitti kauppahinnalla olevan hieman positiivista vaikutusta nykyään, mutta vain muutamien mielestä kauppahinnalla on paljon positiivista vaikutusta tilan talouteen. Näin vastanneet olivat pääasiassa niitä, jotka olivat saaneet tilansa lahjana, perintönä tai hyvin edullisesti. Vain kolme vastaajaa katsoi maksetulla kauppahinnalla olleen paljon negatiivista vaikutusta. Vaikuttaisi siltä, että tilasta maksetulla kauppahinnalla ei nykyisin viljelijöiden mielestä juurikaan ollut vaikutusta tilan talouteen.

Nuoren viljelijän aloitustuella puolestaan koettiin olevan positiivisen vaikutuksen tilan talouteen. Kukaan vastaajista ei kertonut nuoren viljelijän aloitustuen vaikuttaneen mitenkään tilan talouteen, vaan suuri osa vastaavista kertoi tuen parantaneen huomattavasti tilan taloutta. Keskiarvo vastauksissa oli 3,6 asteikolla 0 – 5, jossa 0 tarkoittaa *ei vaikutusta* ja 5 *parantunut huomattavasti*. Lähes kaikki, jotka olivat hakeneet nuoren viljelijän aloitustukea, olivat sen saaneet täytenä. Kaksi oli saanut alennetun aloitustuen ja vain kaksi ei ollut saanut tukea lainkaan.

Jatkajan saama aloitustuki käytettiin suurimmaksi osaksi kauppahinnan maksamiseen, koneiden ja kaluston ostoon sekä yritystoiminnan juoksevien menojen kattamiseen. Kaikki aloitustuen käyttökohteet on kuvattu kuviossa 6. Huomioitavaa on, että aloitustuen käyttökohteet on esitettyä kuviossa siten, että kaikkien vastaajien kaikki

käyttökohteet ovat laskettuna yhteen. 44 % ilmoitti käyttäneensä osan aloitustuesta kauppahinnan maksuun. Jatkajista 57 % ilmoitti käyttäneensä koneiden ja kaluston rahoitukseen nuoren viljelijän aloitustukea. Puolet vastaajista rahoitti aloitustuella yritystoiminnan juoksevia menoja.

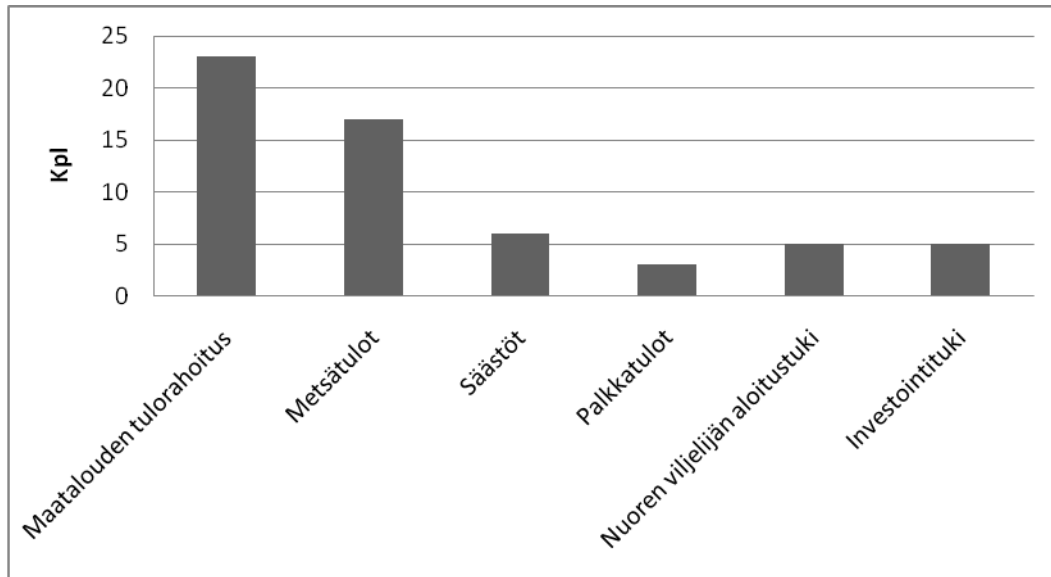


Kuvio 6. Nuoren viljelijän aloitustuen käyttökohteet.

Sukupolvenvaihdoksen yhteydessä tai sen jälkeisinä vuosina jatkajista ilmoitti 83 % tehneensä investointeja. Investoineeksi tilaksi hyväksyttiin tutkimuksessa tilat, jotka olivat sukupolvenvaihdoskaupan lisäksi investoineet vuoteen 2011 mennessä vähintään 10 000 €. Prosenttiluku on melko lähellä Pyykkösen (2001c, 20) arviota, jonka mukaan 90 % jatkajista investoi edes jonkin verran tilallaan ensimmäisinä vuosina. 35 % sai investointeihinsa tukea. Keskimäärin investointitukea tilalla saatiin 24 000 €.

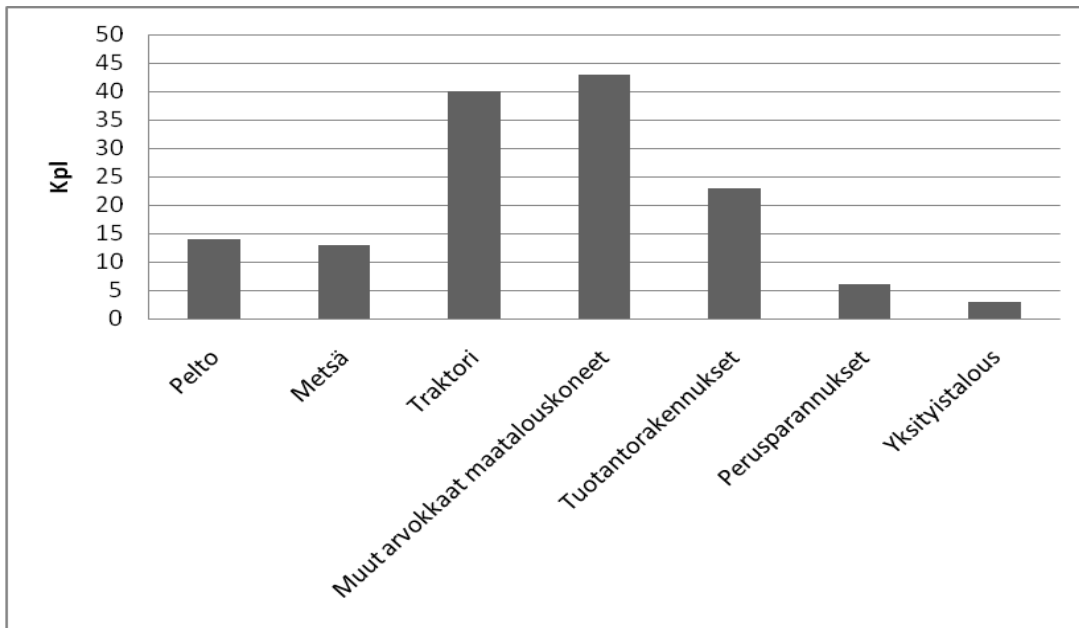
Jos mitataan investointeja sukupolvenvaihdoksesta vuoteen 2011, olivat investoinnit investoineilla tiloilla olleet tällä ajanjaksolla keskimäärin 50 000 € - 100 000 €. Kolme tilaa ilmoitti investointien olleen ajanjaksolla yli 300 000 €. 10 tilaa oli investoinut vain 10 000 – 20 000 €. Keskimäärin lainarahoituksen osuus investoinneista oli 36 %. Lähes joka kolmas tila ei käyttänyt lainarahoitusta investointeihin lainkaan ja vain 20 %:lla

lainarahoitus investointeihin oli yli 80 %. Investointeihin saatu ulkopuolinen rahoitus oli pelkästään 100 % pankkilainaa. Merkittävien investointien oman pääoman lähde oli maatalouden tulorahoitus (39 %). Toiseksi tärkein rahoituslähde oli metsätulot (29 %) ja säästöt kolmanneksi tärkein (10 %). Eri rahoituslähteet käyvät ilmi kuviosta 7.



Kuvio 7. Merkittävimmät investointien oman pääoman rahoituslähteet.

Koneet ja kalusto oli tiloilla suurin investointikohde. Noin 57 % kaikista sukupolvenvaihdoksen tehneistä tiloista, mukaan lukien tilat, jotka eivät olleet investoineet, olivat investoineet maatalouskoneisiin. Uuden traktorin oli ostanut noin 53 % tiloista. Tilojen investointikohteet käyvät ilmi kuviosta 8. Yksikään tila ei ollut investoinut tuotantoeläimiin, ja vain kolme tilaa oli investoinut merkittävästi yksityistalouteen.



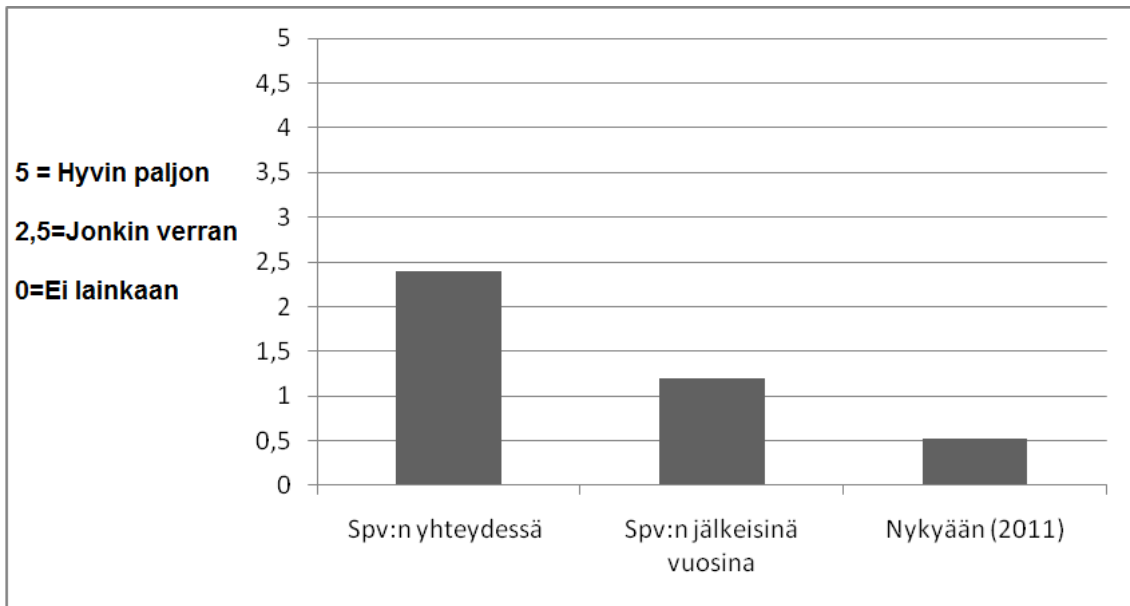
Kuvio 8. Tilojen investointikohteet sukupolvenvaihdoksesta lähtien vuoteen 2011.

Vuonna 2011 tutkimustiloilla oli keskimäärin jäljellä sukupolvenvaihdoslainaa 12 vuodeksi. Myös yli 20 vuoden laina-aikojä esiintyi, mutta suurimmalla osalla tiloista sukupolvenvaihdoslainaa oli jäljellä vielä 10 – 15 vuotta. Vain neljä prosenttia tiloista oli vuonna 2011 maksanut sukupolvenvaihdoslainansa takaisin. Keskimäärin lainaa oli jäljellä 115 000 €, mutta 50 % tiloista alle 100 000€. Muita maatalouslainoja kuin sukupolvenvaihdoslainoja tiloilla oli keskimäärin jäljellä noin 77 000 €.

#### 6.4 Elinkeinosuunnitelman ja neuvonnan laatu

Tärkeimpinä teemoina tutkimuksessa olivat Likwi- laskelman ja neuvonnan kehittäminen. Elinkeinosuunnitelman liitteeksi vaaditun Likwi- laskelman vastaajat kokivat kohtalaisen hyödylliseksi apuvälineeksi tilalla päätöksiä tehtäessä. Tuloksista kävi ilmi, että likwi-laskelman käyttö väheni ajan myötä ja lähes 72 % vastaajista ei käyttänyt eikä päivittänyt sitä enää vuonna 2011 lainkaan.

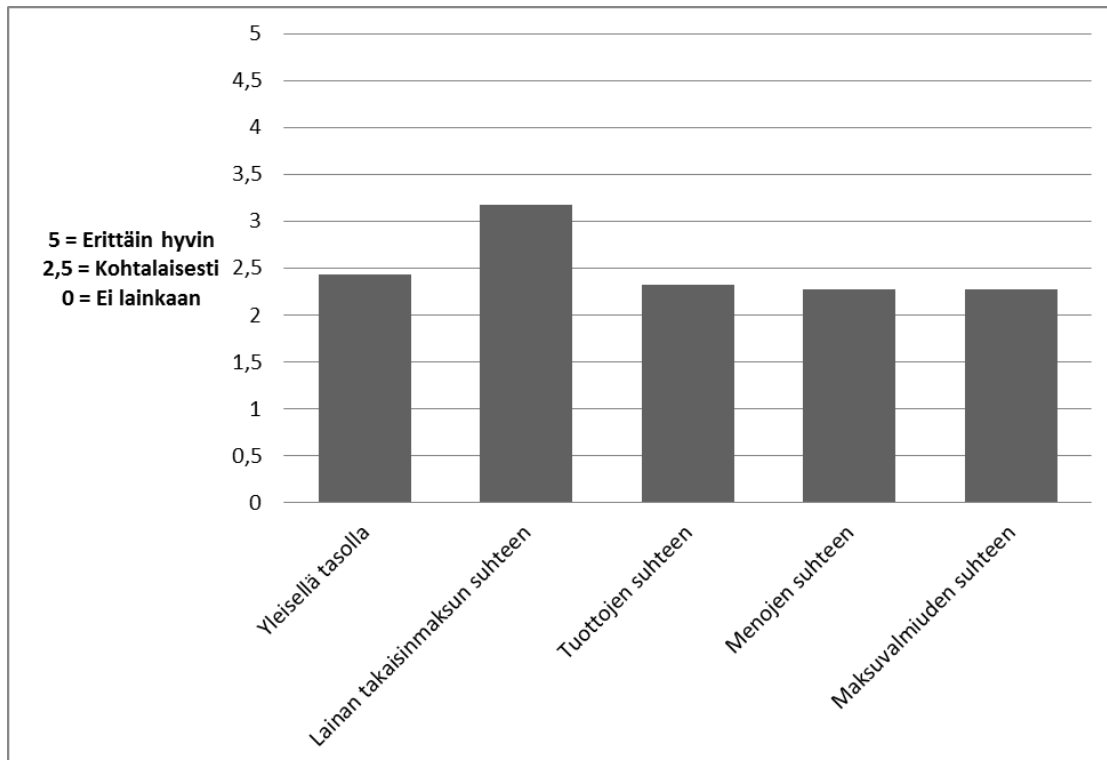
Asteikolla 0 – 5, jossa 0 tarkoittaa *ei lainkaan* ja 5 *hyvin paljon*, laskelmaa käytettiin ensi sijassa sukupolvenvaihdoksessa (keskiarvo 2,4). Sukupolvenvaihdoksen jälkeisinä vuosina Likwin käyttö aleni edelleen kuten kuviosta 9 voidaan havaita.



Kuvio 9. Likwi- laskelman käyttö sukupolvenvaihdoksen yhteydessä, sen jälkeisinä vuosina sekä vuonna 2011.

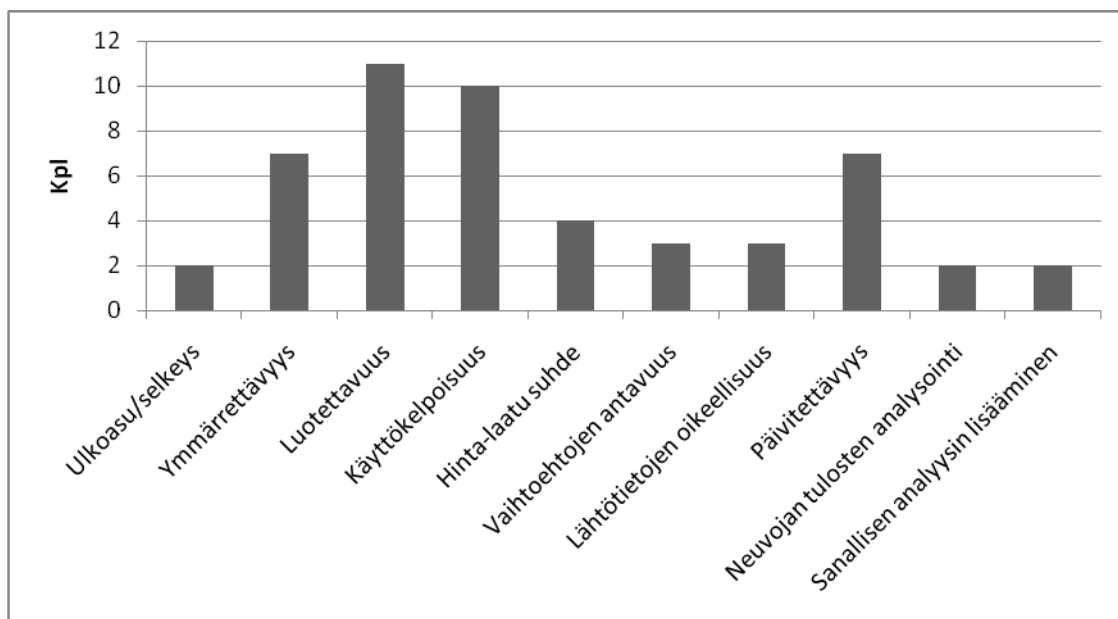
Likwi-laskelma oli toteutunut vastaajien mielestä keskimäärin tilalla yleisellä tasolla varsin kohtalaisesti, verrattaessa sukupolvenvaihdosvuonna laskelmassa arvioituja lukuja toteutuneisiin lukuihin vuonna 2011. Heikoiten laskelma oli toteutunut viljelijöiden mielestä arvioitaessa tilan menoja verrattuna toteutuneeseen tilanteeseen vuonna 2011. Yhdelläkään tilalla viljelijän mielestä laskelma ei ollut toteutunut erittäin hyvin tuottojen suhteen. Lainan takaisinmaksun suhteen suunnitelma oli toteutunut viljelijöiden mielestä osioista parhaiten. Keskimäärin vastaajien mielestä laskelma oli kohtalaisen helppolukuinen ja selkeä. Viljelijöiden mielipiteet Likwi- laskelman toteutumisesta vuonna 2011 on esitetty kuviossa 10.





Kuvio 10. Likwi- laskelman toteutuminen keskimäärin eri tekijöiden osalta vuonna 2011.

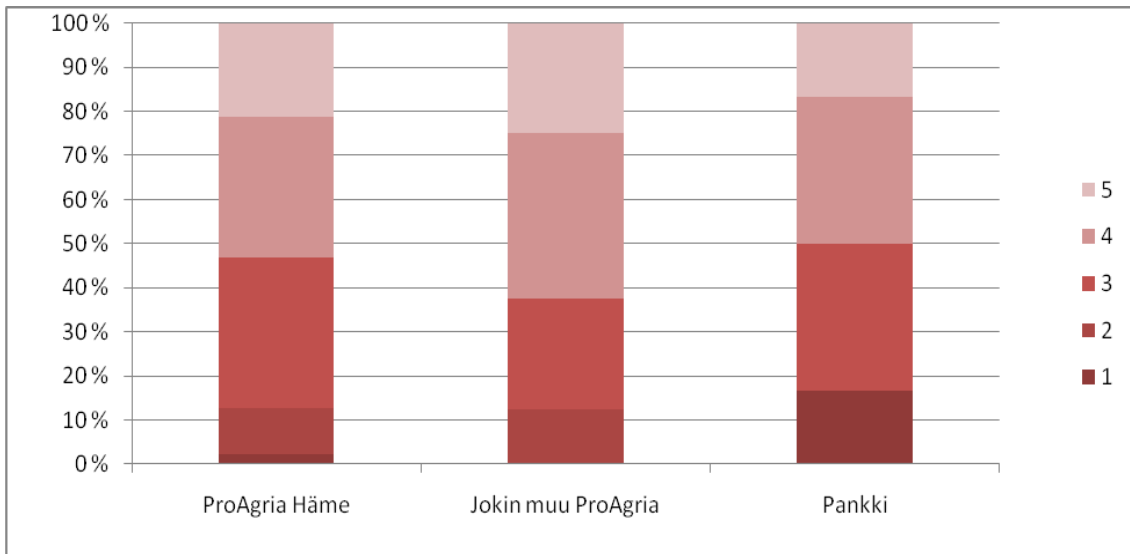
Viljelijöiltä tiedusteltiin missä Likwi- laskelman kehittämiskohteista on eniten kehitettävää. Tällöin kävi ilmi, että merkittävimmät heikkoudet olivat sen luotettavuudessa, käyttö-kelpoisuudessa, ymmärrettävyydessä ja päivitettävyydessä. Avoimessa kysymyksessä, missä viljelijöillä oli mahdollisuus kertoa kehittämis-ehdotuksia sanallisesti, korostui erityisesti maatalouden toimintaympäristön muutosten ennakkoinnin vaikeus, koska on vaikea ennustaa hintoja kovin pitkälle tulevaisuuteen. Laskelma koettiin useasti vain välttämättömäksi, tarvittavien lainojen ja avustusten saamiseksi. Tuotantopanosten ja myytävien tuotteiden hintojen jyrkkä vaihtelu alensi viljelijöiden mielestä laskelmien todenperäisyyttä merkittävästi. Osa kertoi myös oman aktiivisuuden vaikuttavan laskelmasta saatavaan hyötyyn. Hyöty jäi alhaiseksi, jos siihen ei perehdytty eikä sitä oltu päivitetty. Useasti laskelmaa ei enää koettu hyödylliseksi sen jälkeen, kun hakija oli saanut tarvitsemansa lainat ja avustukset. Viljelijöiden mielestä merkittävimmät Likwi- laskelman kehittämistarpeet käyvät ilmi kuviosta 11.



Kuvio 11. Viljelijöiden käsitys Likwi-laskelman tärkeimmistä kehittämiskohteista.

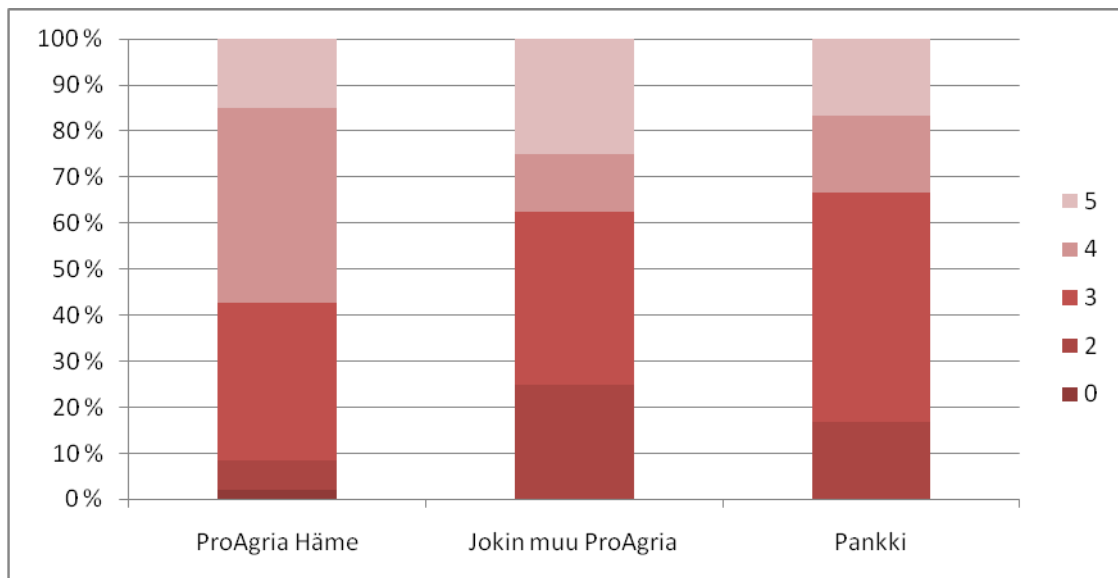
Mitattaessa viljelijän kokemaan hyötyä sukupolvenvaihdosneuvonnasta, neuvonnan tarjoajalla ei ollut kovinkaan suurta merkitystä. ProAgria Hämeen keskiarvo annetun neuvonnan hyödyllisyydestä oli 3,49<sup>2</sup>. Muiden ProAgrioiden keskiarvo oli 3,75 ja pankkien 3,33. Kaikkien toimijoiden keskiarvo alueella oli 3,59. Vastausten vertaamisen vuoksi, mukaan on otettu vain ne tapaukset vastauksista, joissa palveluntarjoaja oli selkeästi ainut toimija sukupolvenvaihdosprosessissa. Eli jos ProAgria Häme toteutti koko sukupolvenvaihdosprosessin, pystyttiin arvioimaan pelkästään ProAgria Hämeen sukupolvenvaihdosneuvontaa. Jos sukupolvenvaihdosprosessissa oli mukana useampi toimija, ei tällaisia tapauksia otettu mukaan arviointiin. Tätä menetelmää käytetään tästä eteenpäin esitetyissä tuloksissa, jotka koskevat neuvontaprosessia. Huomioitavaa kuitenkin on, että tapauksia joissa pankki tai jokin muu ProAgria oli ainoana toimijana oli huomattavasti vähemmän kuin tapauksia joissa toteuttajana oli ProAgria Häme. Joten mitään suuria yleistyksiä saaduista tuloksista ei voida tehdä. Viljelijöiden kokema neuvonnan hyöty käy ilmi kuviosta 12.

<sup>2</sup> Viljelijän kokema hyötyä neuvonnasta kuvataan asteikolla 0 – 5, jossa arvo 0 tarkoittaa *ei lainkaan hyödyllistä*, arvo 2,5 *jokseenkin hyödyllistä* ja arvo 5 *erittäin hyödyllistä*.



Kuvio 12. Eri palveluntarjoajien neuvonnan hyödyllisyys asteikolla 0 – 5.

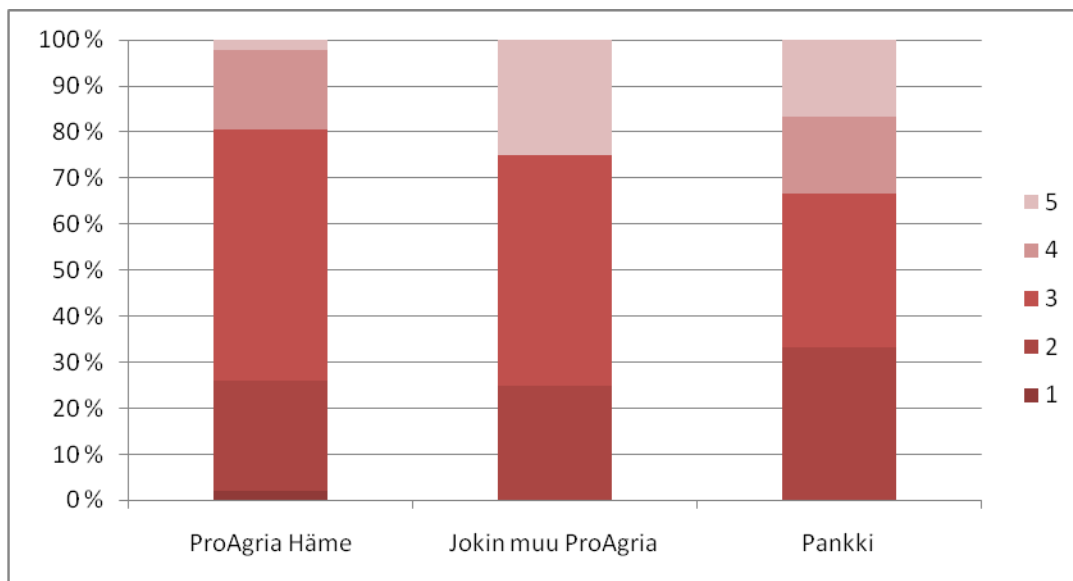
ProAgria Hämeen tarjoama neuvonta sai keskiarvon 3,6<sup>3</sup>, kun mitattiin sitä miten hyvin neuvonta vastasi viljelijän ennakko-odotuksia. Muiden ProAgrioiden vastaava keskiarvo oli 3,37 ja pankkien 3,33. Näiden toimijoiden prosenttijakaumat ovat esitettyinä kuviossa 13. Koko alueen toimijoiden keskiarvo siitä, kuinka neuvonta vastasi viljelijän odotuksia oli 3,59.



Kuvio 13. Neuvonnan vastaaminen viljelijän odotuksia asteikolla 0 – 5.

<sup>3</sup> Siitä miten hyvin neuvonta vastasi viljelijän ennakko-odotuksia mitattiin asteikolla 0 – 5, jossa arvo 0 edustaa mielipidettä *ei vastannut odotuksia lainkaan*, arvo 2,5 vastasi *jokseenkin* ja arvo 5 vastasi odotuksia *erittäin paljon*.

Vastaajien mielestä saatu sukupolvenvaihdosneuvonta oli sopivan hintaista siitä saatuaan hyötyyn verrattuna. ProAgria Hämeen keskiarvo oli 2,93<sup>4</sup>, muiden ProAgrioiden 3,25 ja Pankkien 3,17. Arvo 2,5 edustaa oikeaa hintaa. Kuviosta 14 havaitaan, että kaikkien toimijoiden neuvonta koettiin oikean hintaiseksi tai melko edulliseksi saatuaan hyötyyn verrattuna. Koko alueen toimijoiden keskiarvo oli 2,96. Huomattavaa on, ettei yhdenkään vastaajan mielestä neuvonta ollut erittäin hinnakasta.

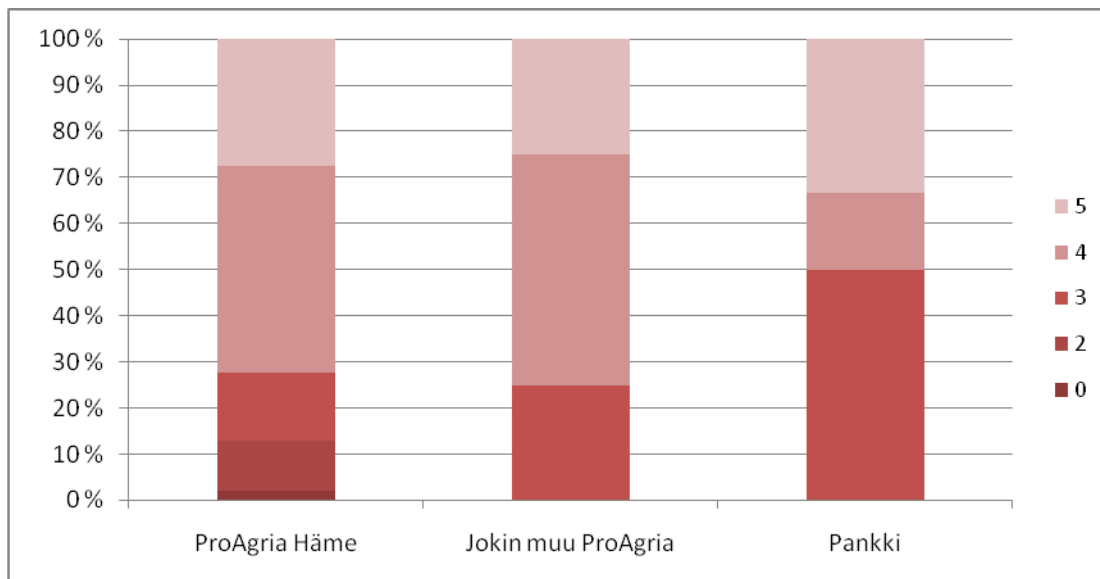


Kuvio 14. Eri palveluntarjoajien neuvonnan hinta koettuun hyötyyn verrattuna.

Kaikkien toimijoiden antama neuvonta koettiin asiantuntevaksi, mikä havaitaan myös taulukosta 15. Asteikolla 0 – 5<sup>5</sup> kaikki toimijat pääsivät hyvin lähelle arvoa 4. ProAgria Hämeen keskiarvo oli 3,83, muiden Proagrioiden 4 ja pankkien 3,83. Kaikkien alueen toimijoiden keskiarvo neuvonnan asiantuntevuuden suhteen oli 3,93. Keskimäärin noin joka kolmannen mielestä neuvonta oli erittäin asiantuntevaa.

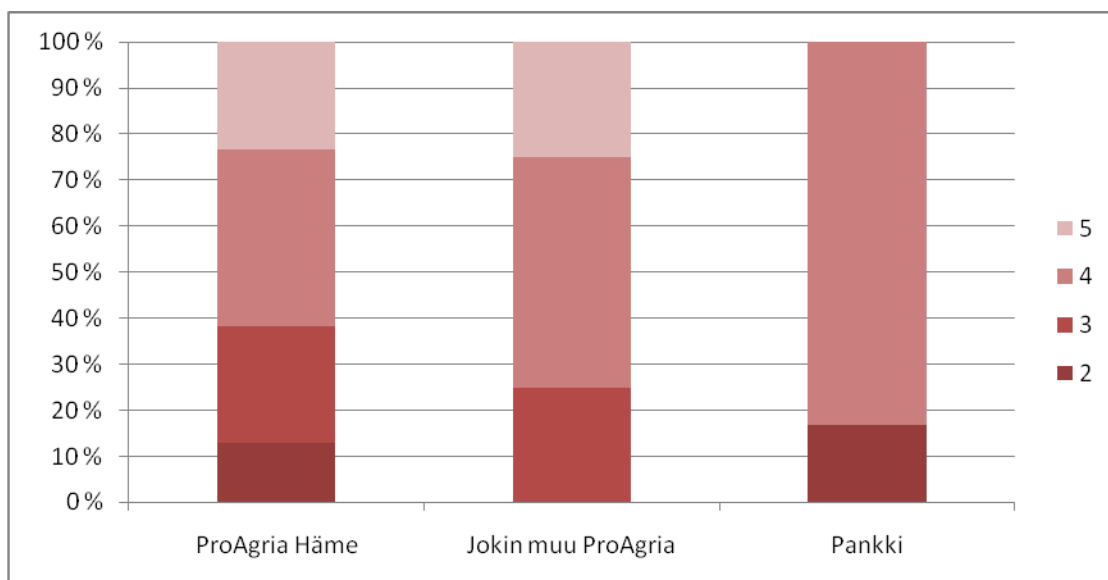
<sup>4</sup> Neuvonnan hintaa siitä saatavaan hyötyyn verrattuna mitattiin arvoilla 0 – 5, jossa arvo 0 tarkoittaa erittäin hinnakas, arvo 2,5 oikean hintainen ja arvo 5 erittäin halpa.

<sup>5</sup> Arvo 0 edustaa vastausta *ei lainkaan asiantuntevaa*, arvo 2,5 *kohtalaisen* ja arvo 5 *erittäin asiantuntevaa*.



Kuvio 15. Neuvonnan asiantuntevuus asiakkaan mielestä.

Myös sukupolvenvaihdosprosessin kulun viljelijät kokivat ymmärtävänsä melko hyvin koko prosessin ajan. ProAgria Hämeen asiakkaiden keskiarvo asteikolla 0 – 5, oli 3,72 muiden ProAgrioiden 4 ja pankkien 3,67. Koko alueen keskiarvo oli 3,83. Arvo 0 tarkoittaa *ei lainkaan*, ja arvo 5 *koko ajan*. Prosenttijakaumat löytyvät kuviosta 16.



Kuvio16. Asiakkaan kokema ymmärrys sukupolvenvaihdosprosessin kulusta prosessin aikana.

Avoimissa kysymyksissä tiedusteltiin sukupolvenvaihdosneuvonnan hyötyjä sekä neuvonnan heikkouksia ja neuvonnan kehittämistä. Kysyttäessä minkälainen neuvonta olisi tärkeää sukupolvenvaihdoksen jatkoseurannan kannalta, korostuivat talouden ja investointien suunnittelu. Erityisesti kaivattiin neuvontaa tilan talouden tasapainottamiseen, koska kulut olivat nousseet samanaikaisesti kun tuotot olivat alentuneet. Osa vastaajista oli kiinnostunut joustavasta neuvonnasta, jossa neuvoja olisi välittömästi tavoitettavissa esimerkiksi puhelimitse kun neuvonnan tarvetta ilmenisi. Toisaalta moni viljelijä ei mielestään tarvinnut minkäänlaista jatkoneuvontaa, ja osa ei osannut vastata minkälainen neuvonta olisi tärkeää.

Ylivoimaisesti parasta neuvonnassa oli viljelijöiden mielestä neuvojan ammattitaito. Viljelijällä katsottiin oleva harvoin riittävää asiantuntemusta toteuttaa koko sukupolvenvaihdosprosessi, jolloin neuvojan asiantuntemuksen avulla oli mahdollista saada kokonaiskuva sukupolvenvaihdos prosessista ja sen eri vaiheista. Myös neuvojan antamat ohjeet koettiin hyödylliseksi. Lisäksi viljelijät kokivat veroneuvonnan ja tarvittavien laskelmien saamisen neuvonnan hyötyinä.

Neuvonnan heikkouksissa korostui muutamien vastaajien mielestä neuvonnan liika kaavamaisuus. Erityisesti tähän vaikutti Likwi- laskelman liian kaavamainen soveltaminen sukupolvenvaihdostilanteissa. Neuvojan ja asiakkaan väliset henkilösuhteet korostuivat vastauksissa. Neuvoja suhtautui muutamien vastaajien mielestä negatiivisesti jatkajiin, jotka olivat kaupungista tai halukkaita jatkamaan pientä tilaa. Näiden vastaajien negatiiviset kokemukset neuvojan kanssa työskentelystä heijastuivat myös muihinkin vastauksiin. Muutamat vastaajista kaipaivat maatalouden neuvontapalveluilta lisää metsätalouden asiantuntemusta, joka nykyään on monen tilan päätuotantosuunta.

## 6.5 Sukupolvenvaihdostilojen talouden kehitys ja investointisuunnitelmat

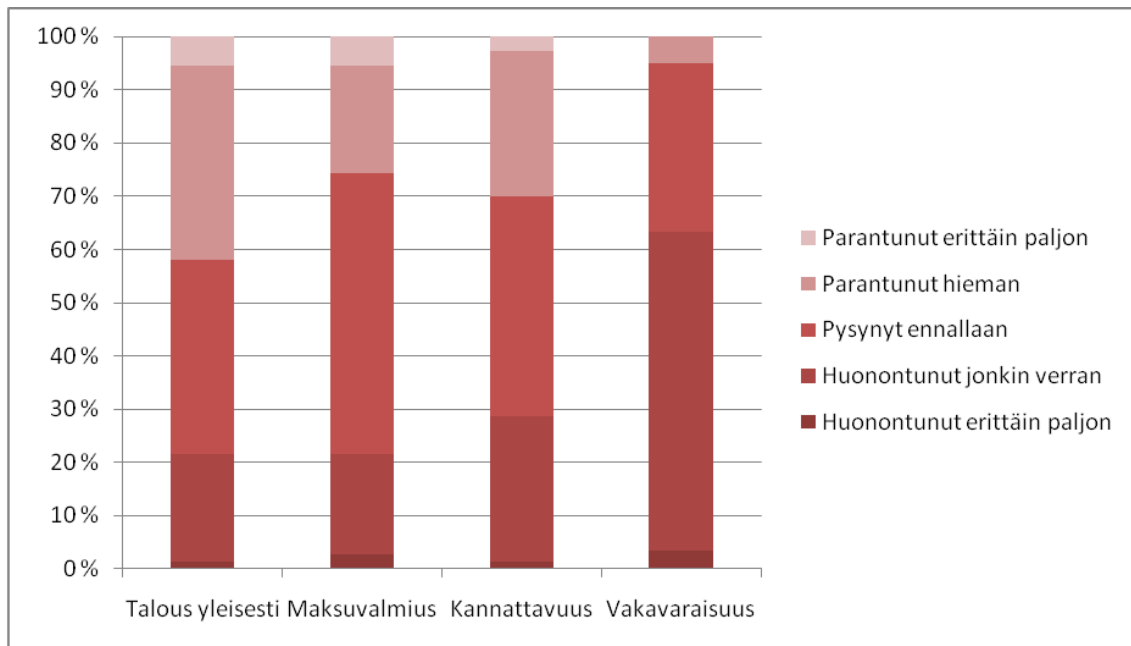
Viljelijöiltä kysyttiin, miten he näkivät tilansa talouden yleisesti, maksuvalmiuden, kannattavuuden ja vakavaraisuuden kehittyneen sukupolvenvaihdoksen jälkeen. Vastausvaihtoehdot olivat: *Huonontunut erittäin paljon, huonontunut jonkin verran, pysynyt ennallaan, parantunut hieman sekä parantunut erittäin paljon*. Lisäksi avoimiin kysymyksiin oli mahdollista kirjoittaa, mitkä seikat olivat vaikuttaneet muutoksiin.

Tilan talous oli viljelijöiden mielestä sukupolvenvaihdoksen jälkeen pysynyt ennallaan tai hieman parantunut. Merkittävimpinä syinä tilojen talouden paranemiseen nähtiin palkkatulot tilan ulkopuolelta sekä muu yritystoiminta, joka oli useimmiten koneurakointia. Myös tuotantosuunnan muutoksella ja erikoistumisella katsottiin olleen merkitystä tilan talouden paranemiseen sukupolvenvaihdoksen jälkeen. Ne, joiden mielestä tilan talous oli huonontunut sukupolvenvaihdoksen jälkeen, kertoivat selvästi merkittävimmäksi syyksi maatalouden yleisen markkinatilanteen, jossa kustannukset olivat nousseet tulojen pienentyessä. Toisaalta viimeaikaiset nopeat viljan hintojen vaihtelut näkyivät vastauksissa siten, että toisten viljelijöiden mielestä hintojen nousu oli parantanut tilan taloutta, kun taas toisten mielestä hintojen lasku oli heikentänyt tilan taloutta. Lisäksi vuosittainen satovaihtelu heikensi viljelijöiden mielestä tilan taloutta.

Maksuvalmius oli vastaajien mielestä keskimäärin pysynyt ennallaan sukupolvenvaihdoksen jälkeen. Jos tilan maksuvalmius oli parantunut, yleisin syy tähän oli metsästä saatavat puunmyyntitulot. Maksuvalmiutta parantavaksi tekijöinä pidettiin myös huolellista talouden seurantaa ja palkkatuloja tilan ulkopuolelta. Jos maksuvalmius oli vastaajien mielestä huonontunut, syinä olivat yleisimmin suuret investointikustannukset sekä maatalouden kallistuneet tuotantopanokset.

Myös tilan kannattavuus oli keskimäärin vastaajien mielestä pysynyt ennallaan sukupolvenvaihdoksen jälkeen. Kannattavuutta oli parantanut yleisimmin erikoistuminen johonkin tuotantosuuntaan sekä tuotannon järkevä laajentaminen. Toisaalta merkittävin syy kannattavuuden heikkenemiseen vastaajien mielestä oli kustannusten nousu samalla, kun myyntitulot olivat pienentyneet.

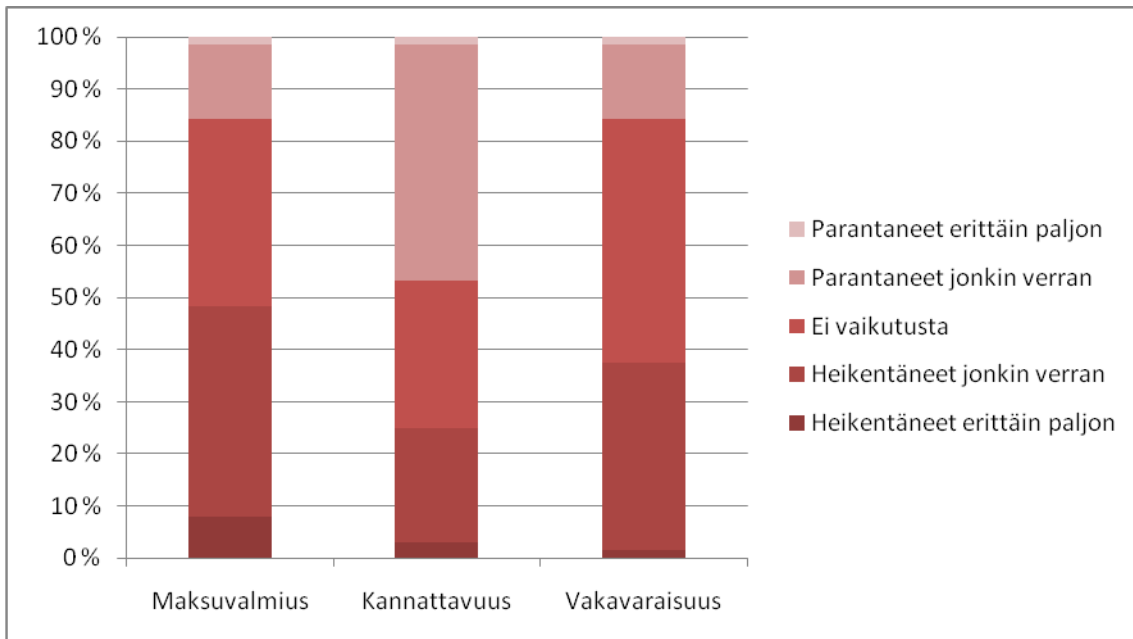
Tilan vakavaraisuus oli viljelijöiden mielestä sukupolvenvaihdoksen jälkeen heikentynyt. Tähän vaikuttivat erityisesti kalliit investoinnit sekä velan suuri määrä sukupolvenvaihdoskaupasta, jota pidettiin usein liian suurena tilan tuottokykyyn nähden. Muutamien vastaajien mielestä vakavaraisuus oli kuitenkin parantunut hieman, kun velkaa oli maksettu pois eikä oltu tehty kalliita investointeja. Talouden eri osa-alueiden kehitys käy ilmi kuviosta 17.



Kuvio 17. Tilan taloutta kuvaavat indikaattorit sukupolvenvaihdoksen jälkeisinä vuosina.

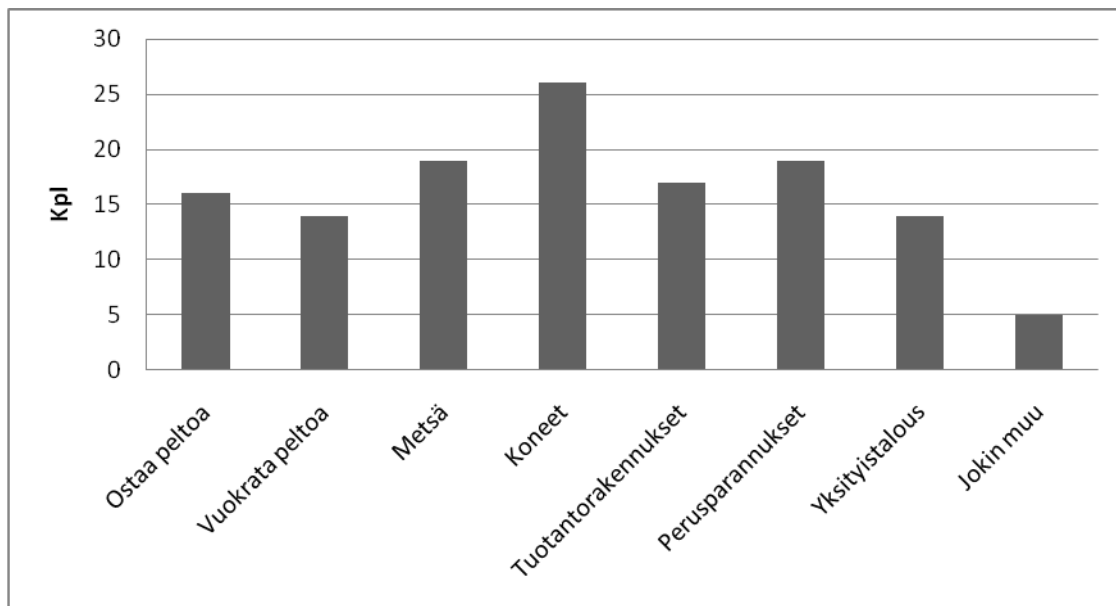
Niiden viljelijöiden mielestä, jotka olivat investoineet sukupolvenvaihdoksen jälkeen, katsoivat investointien vaikuttaneen tilan talouteen. Lähes 50 % investoineista viljelijöistä katsoi, että investoinnit olivat heikentäneet jonkin verran tai erittäin paljon tilan maksuvalmiutta. Vain 15 % viljelijöistä katsoi investointien parantaneen jonkin verran tilan maksuvalmiutta. Tilan kannattavuus oli viljelijöiden mielestä investointien vuoksi parantunut jonkin verran lähes puolella vastanneista. Vastaajista vain neljänneksen mielestä investoinnit olivat heikentäneet jonkin verran tilan kannattavuutta. Investoinnit olivat vaikuttaneet vähiten tilan vakavaraisuuteen. Hieman alle puolet viljelijöistä oli sitä mieltä, etteivät investoinnit ole vaikuttaneet tilan vakavaraisuuteen. Alle 40 %:n mielestä investoinnit olivat heikentäneet tilan vakavaraisuutta ainakin jonkin verran. Prosenttijakaumat on esitettyinä kuviossa 18.





Kuvio 18. Viljelijöiden käsitys investointien vaikutuksesta tilan maksuvalmiuteen, kannattavuuteen ja vakavaraisuuteen.

Kolme neljästä viljelijästä oli halukas investointeihin seuraavien 3 vuoden kuluessa. Merkittävin suunniteltu investointikohde oli maatalouden koneet. Muut kohteet käyvät ilmi kuviossa 19. Tulevaisuudessa ProAgrioiden tarjoamiin koulutuksiin ilmoitti halukkuutensa ainoastaan 16 % vastaajista. Vastauksissa korostui erityisesti viljakaupan muuttunut toimintaympäristö. Nuoret viljelijät kaipaavat uusia liikeideoita vilja-alalle, sekä koulutusta ymmärtämään paremmin viljakaupan muuttunutta toimintaympäristöä. Myös talous-, markkinointi- ja johtamiskoulutus katsottiin jatkossa tärkeiksi. Osa viljelijöistä oli kiinnostunut luomukoulutuksista. Kouluttautuminen koettiin yleisesti melko tärkeäksi, sillä lähes puolet vastaajista ilmoitti investoivansa oman ammattitaitonsa parantamiseen seuraavan 3 vuoden aikana.



Kuvio 19. Viljelijöiden investointikohteet seuraavien 3 vuoden aikana.

## 7 Tulosten tarkastelu ja johtopäätökset

### 7.1 Tulosten tarkastelu

Maatilan sukupolvenvaihdos on pitkä ja harkittu prosessi. Ulkopuolisen näkökannan ja avun tuominen tähän prosessiin on usein välttämätöntä. Useimmiten neuvoja on jonkin ProAgrian tai pankin asiantuntija. Hämeen ELY-keskuksen alueella suurin yksittäinen toimija saatujen tutkimustulosten mukaan on ProAgria Häme. Noin joka kolmannen sukupolvenvaihdoksista kokonaan toteutti ProAgria Häme. Lisäksi neuvontajärjestö Häme oli toimialueellaan osallinen jollakin tavalla noin kahdessa kolmesta kaikista sukupolvenvaihdoksista. Useimmiten ProAgria Häme laati tarvittavat laskelmat nuoren viljelijän aloitustukea varten. Tutkimustulosten valossa näyttää siltä, että sukupolvenvaihdoksia toteuttavat pääsääntöisesti neuvontajärjestöt ja pankit.. Kokonaisvaltaisia sukupolvenvaihdosprosesseja, joissa toimija laatii laskelmat, hakemukset, kauppakirjat sekä neuvoo prosessin kulun, ei näyttäisi toteuttavan muut toimijat kuin ProAgriat ja pankit. Lisäksi vain harvalla viljelijällä on riittävä ammattitaito toteuttaa sukupolvenvaihdosprosessi itse.

Sukupolvenvaihdospalveluita ei juurikaan markkinoida, koska viljelijät tuntevat neuvojan entuudestaan ja hänet tiedetään ammattitaitoiseksi. Neljä kymmenestä viljelijöistä oli valinnut tällä perusteella neuvojan. Vain yksi vastaajista ilmoitti syyksi markkinoinnin, miten oli päätynyt kyseiseen neuvojaan. Jos sukupolvenvaihdosneuvonta on riittävän ammattitaitoista, asiakkaat ovat halukkaita käyttämään jatkossakin yrityksen muita palveluita.

Kasvintuotanto on nykyään yleisin maatalouden tuotantohaara. Usein juuri sukupolvenvaihdostilanteessa jatkaja lopettaa kotieläintuotannon ja siirtyy kasvinviljelyyn. Lähes puolet vastaajista toimi sivutoimisena viljelijänä kasvinviljelytilalla. Toisaalta tutkimukseen vastanneiden viljelijöiden tilojen keskimääräinen pinta-ala oli kasvanut sukupolvenvaihdoksen jälkeen. Viljelijöistä 40 % ilmoitti laajentaneensa tuotantoaan. Voidaankin olettaa, että tuotanto keskittyy entistä harvemmille mutta suuremmille tiloille. Tällaisilla tiloilla talouden ja tuotannon

suunnittelu korostuvat entisestään, jolloin myös asiakaspotentiaali kasvaa neuvontapalveluita tarjoaville organisaatioille.

Sukupolvenvaihdos tapahtuu yleisimmin yhdellä kertaa yhdelle jatkajalle. Tutkimuksessa lähes 87 % sukupolvenvaihdostiloista siirtyi jatkajalle yhdellä kertaa, ja jatkajia oli yksi noin 77 % tapauksista. Keskimääräinen kauppahinta kyselytutkimukseen vastanneiden viljelijöiden tiloilla oli 178 000 €, jossa on mukana sekä tuelliset että tuettomat kaupat. Pyykkösen ym. (2010) mukaan tuetuissa kaupoissa kauppahinta on ollut noin 200 000 €, joten saatu tulos vastaa hyvin kyseisen tutkimuksen tulosta. Vaikka nykyään sukupolvenvaihdoksissa ei enää sovelleta lakisääteisiä sisarosuuksia, saavat muut sisarukset useasti jotakin omaisuutta, yleisimmin rahaa tai tontin. Kyselyyn vastanneilla tiloilla noin 40 % muut sisarukset huomioitiin jotenkin. Luku pitää sisällään myös sellaiset kaupat, joissa jatkajalla ei ollut sisarusksia. Tästä johtuen edellä esitetty luku on todennäköisesti todellisuudessa vieläkin korkeampi.

Hyvin suuri osa aloittavista viljelijöistä investoi tuotantoonsa ensimmäisten vuosien aikana. Tutkimustiloista 83 % oli investoinut yli 10 000 € sukupolvenvaihdoksesta vuoteen 2011 mennessä. Merkittävimmät investointikohteet olivat koneet ja kalusto sekä tuotantorakennukset. Merkittävin omarahoituksen muoto investoinneilla tiloilla oli maatalouden tulorahoitus. Myös nuoren viljelijän aloitustuella rahoitettiin investointeja. Viljelijät kokivat aloitustuen parantavan merkittävästi tilan taloutta ensimmäisinä tilanpitovuosinaan. Keskimäärin tilat ProAgria Hämeen alueella näyttäisivät tutkimustulosten mukaan laajentavansa sekä pelto-, että metsäpinta-alaansa sukupolvenvaihdoksen jälkeen. Puolet viljelijöistä katsoi investointien parantaneen tilan kannattavuutta, mutta vastaavasti heikentäneen tilan maksuvalmiutta. Noin 40 % viljelijöistä katsoi investointien heikentäneen tilan vakavaraisuutta. Tulosten mukaan viljelijät pitävät investointeja tärkeinä, jotta tila pysyisi kannattavana tulevaisuudessakin. Toisaalta lähes 50 % mielestä tilan kannattavuus ei ollut muuttunut sukupolvenvaihdoksen jälkeen. Varovainen oletus siten on, että ne tilat, jotka eivät olleet investoineet sukupolvenvaihdoksen jälkeen, eivät kokeneet kannattavuutensa parantuneen niin paljon investoinneilla tiloilla.

Elinkeinosuunnitelman liitteenä vaadittavasta Likwi- laskelmasta viljelijät kokivat saaneensa hyötyä. Laskelman hyödyntäminen päätöksiä tehtäessä heikkenee kuitenkin ajan myötä.. Vuonna 2011 Likwi- laskelmaa käytti enää vain muutama viljelijä. Erityisen huolestuttavaa tämä on nykyaikaisessa toimintaympäristössä, jossa talouden suunnittelu korostuu. Saatujen tutkimustulosten mukaan vaikuttaisaa siltä, että viljelijät kokevat Likwi- laskelman välttämättömäksi laskelmaksi tukien ja avustusten saamiseksi.

Viljelijöiden mielestä Likwi- laskelman suurimmat heikkoudet koskevat sen luotettavuutta, käyttökelpoisuutta, ymmärrettävyyttä sekä päivitettävyyttä. Osaan heikkouksista ohjelmiston kehittäjät ja neuvojat eivät pysty vaikuttamaan, kuten maatalouden toimintaympäristön nopeisiin muutoksiin. Tulosten analysointiin sen sijaan voidaan vaikuttaa parantamalla laskelmien tulkintaa entistä viljelijäystävällisempään suuntaan. Tällöin viljelijälle jää laskelmista suurempi hyöty, kun hän ymmärtää mitä laskelma sisältää. Päivitettävyyteen viljelijät voivat itsekkin vaikuttaa lisäämällä omaa paneutumista laskelman sisältöön ja pyytämällä laskelman päivitystä neuvontajärjestöltä. Hyvin samanlaisia tuloksia saatiin myös Mannisen & Karhulan (2006) tutkimusraportista.

Sukupolvenvaihdosneuvonta koettiin neuvonnan tarjoajasta riippumatta asiantuntevaksi sekä hyödylliseksi. Toimijoiden välillä ei ollut merkittäviä eroja. Asiakkaat myös ymmärsivät sukupolvenvaihdoksen kulun koko prosessin ajan mielestään hyvin, mikä kertoo osaltaan neuvojien hyvistä vuorovaikutustaidoista. Sukupolvenvaihdos voi olla useasti hankala prosessi, joten viljelijöillä ei välttämättä ole riittävää ammattitaitoa suorittaa prosessia. Tämä selittyy osaltaan siksi, että sukupolvenvaihdos on tilalla ainutlaatuinen tapahtuma, eikä siitä siksi ole olemassa käytännön kokemuksia. Neuvonta vastasi myös asiakkaan odotuksia, erityisesti ProAgria Hämeen toimiessa palveluntarjoajana. Lähes 60 % Proagria Hämeen asiakkaiden mielestä neuvonta vastasi heidän odotuksiaan hyvin. Muiden toimijoiden osalta tulokset eivät yltäneet ProAgria Hämeen tasolle.

Sivuilla 7 – 8 esitettyihin tutkimuskysymyksiin saatiin vastaukset. Erityisesti Likwi-laskelman käyttökelpoisuus ja kehittämisalueet nousivat selkeästi esiin tutkimuksessa.

Myös neuvonta havaittiin laadukkaaksi, mutta kehittämiskohteitakin ilmeni. Tutkimuksen avulla saatiin kuva maatalojen sukupolvenvaihdosten tunnuspiirteistä ProAgria Hämeen alueella, sekä selvitettiin tilojen keskeisimmät investoinnit ja tulevaisuuden suunnitelmat.

Koska tilastollisia testejä ei voitu soveltaa saatujen tulosten tueksi pienen vastausprosentin vuoksi, tuloksia ei voida yleistää. Tosin kysely lähetettiin kaikille alueen tiloille, jotka olivat hakeneet nuoren viljelijän aloitustukea. Vaikka vastausprosentti jäi melko alhaiseksi, tutkimuksen tulokset antavat yleiskäsityksen alueen sukupolvenvaihdostiloista ja niille kohdennetusta neuvonnasta.

## 7.2 Johtopäätökset

ProAgria Häme on merkittävin toimija maatalan sukupolvenvaihdoksissa alueellaan. Se toteuttaa kokonaan noin kolmanneksen alueen maatalojen sukupolvenvaihdoksista ja on mukana jollakin tavalla kahdessa kolmesta sukupolvenvaihdoksesta. Jälkimmäisessä tapauksessa ProAgria Häme yleensä laatii laskelmat pankin toteuttaessa muun prosessin. Neuvonnan rooli korostuu sukupolvenvaihdoksissa, koska viljelijät eivät toteuta prosessia kokonaan itse, vaan turvautuvat jossakin vaiheessa ulkopuolisen neuvojan apuun. Maatalan sukupolvenvaihdoksia Hämeen alueella toteuttavat ensi sijassa ProAgriat ja pankit.

Neuvojaan päädytään yleisimmin siksi, koska hänet tunnetaan entuudestaan ja tiedetään ammattitaitoiseksi. Maatalojen sukupolvenvaihdosneuvonta on asiakkaiden mielestä ammattitaitoista ProAgria Hämeen toimialueen kaikilla neuvontaa tarjoavilla osapuolilla. Neuvonta koetaan yleisesti myös oikean hintaiseksi tai edulliseksi. Asiakkaat arvostavat sukupolvenvaihdosneuvontaa ja kokevat sen hyödylliseksi ja tärkeäksi tilan kannalta. Erityisesti ProAgria Hämeen neuvonta vastasi asiakkaan odotuksia. Parasta neuvonnassa oli neuvojan ammattitaito. Neuvonnan kehittämiskohteista merkittävin oli neuvonnan liika kaavamaisuus. Myös henkilösuhteiden merkitys korostui neuvonnan onnistumisessa. Jatkossa sukupolven-vaihdoksen tehneet

viljelijät haluaisivat erityisesti taloudellista ja markkinointiin liittyvää koulutusta. Lisäksi kaivataan uusia ideoita vilja-alalle.

Likwi- laskelma on tilan jatkajien kannalta kohtalaisen hyödyllinen apuväline päätöksiä tehtäessä. Maatalouden nopea toimintaympäristön muutos kuitenkin vaikeuttaa laskelmien uusimista, koska on haasteellista ennustaa vaikkapa tuotantopanosten ja myyntihintojen kehitystä kovin pitkälle tulevaisuuteen. Likwi- laskelman käyttö vähenee sitä mukaa, kun sukupolvenvaihdoksesta kuluu aikaa. Sukupolvenvaihdoksen yhteydessä sitä käytetään apuna vielä jonkin verran, mutta käyttö vähenee ajan myötä, eikä sitä lopuksi käytetä juuri lainkaan.

Lähes kaikki nuoret viljelijät investoivat voimaakkaasti tuotantoonsa tilanpidon alkuvuosinaan. Suurimmat investointikohteet olivat koneet ja kalusto sekä tuotantorakennukset. Erityisesti traktori oli merkittävä investointikohde tiloilla. Myös tulevaisuudessa hämäläisten viljelijöiden merkittävin suunniteltu investointikohde oli koneet ja kalusto. Nuoren viljelijän aloitustuki oli viljelijöiden mielestä merkittävä avustus tilan talouden, sekä investointien rahoituksen kannalta. Investointeja tehneiden viljelijöiden mielestä investoinnit olivat parantaneet tilan kannattavuutta, mutta heikentäneet maksuvalmiutta. Vakavaraisuus oli investoineiden mielestä hieman heikentynyt tai pysynyt ennallaan.

Tyypillinen hämäläinen sukupolvenvaihdostila on kasvinviljelyä harjoittava. Sen viljelijä kasvattaa pinta-alansa hieman sukupolvenvaihdoksen jälkeen ja investoi koneisiin. Sukupolvenvaihdoskauppa toteutetaan tyypillisesti yhdellä kertaa yhdelle jatkajalle lahjan luonteisella kaupalla. Kauppahinta oli keskimäärin 178 000 €, mikä käytännössä rahoitetaan käytännössä kokonaan pankkilainalla ja nuoren viljelijän aloitustuella. Jatkajat kokivat maksaneensa tilasta oikean hinnan tilan arvoon nähden, ja hieman liian korkean tilan tuottoon nähden.

ProAgria Hämeen sukupolvenvaihdosneuvonta osoittautui ammattitaitoiseksi ja vastasi asiakkaiden odotuksia. Sukupolvenvaihdostilanne on neuvonnan tarjoajan ja asiakkaan kannalta ainutlaatuinen tilanne. Neuvontapalveluille tarjoutuu oivallinen tilanne osoittaa aloittavalle viljelijälle ammattitaitonsa ja saavuttaa asiakkaan luottamus. Samalla

tarjoutuu kanava markkinoida muita neuvonnan palveluita, joita aloittavan viljelijän kannattaisi käyttää hyödyksi. Tulevaisuudessa entistä suuremmilla tiloilla suunnittelun ja seurannan tarve todennäköisesti vielä kasvaa.



## Lähteet

- Alm, M. 2003. Kasvinviljelytilan taloudellinen elinkelpoisuus sukupolvenvaihdos-tilanteessa. Taloustieteen laitoksen pro gradu –tutkielma. Helsingin yliopisto. 73s., 2 liitettä. Helsinki.
- Castle, E. N, Becker, M. H & Nelson, A. G. 1987. Farm Business Management. The decision making process. 413p. London.
- Fleisher, B. 1990. Agricultural Risk Management. 149 p. Lynne Rienner Publishers. Boulder & London.
- Grönfors, M. 1982. Kvalitatiiviset kenttätöyömenetelmät. 233s. WSOY. Juva.
- Hallituksen esitys (HE). 2004. Hallituksen esitys 84/2004 Eduskunnalle laiksi perintö- ja lahjaverolain 55 §:n muuttamisesta. WWW-dokumentti. Saatavissa: <http://www.finlex.fi/fi/esitykset/he/2004/20040084>. Viitattu 26.01.2011.
- Hardaker, J, Huirne, R, Anderson, J & Lien, G. 2004. Coping with risk in agriculture. 307 p. CABI Publishing, Cambridge, MA.
- Heikkilä, T. 2008. Tilastollinen tutkimus. 308s. + liitteet. Edita Prima Oy. Helsinki
- Hoag, D. 2010. Applied Risk Management in Agriculture. 403 p. CRC Press. Taylor & Francis Group.
- Huhtamäki, A. 1986. Sukupolvenvaihdoksen tehneiden maatilojen rahavirrat. Maanviljelystalouden pro gradu-tutkielma. Helsingin yliopisto. 99s. Liitteet. Helsinki.
- Jyrinki, E. 1977. Kysely ja haastattelu tutkimuksessa. 147s. + liitteet.
- Kallunki, J. & Niemelä, J. 2004. Uusi yrityksen arvonmäärittäminen. 284s. + liite. Helsinki
- Kettunen, P & Leppiniemi, J. 1990. Pienyrityksen rahoitus- ja verostrategiat. 203s. Weilin+Göös. Hämeenlinna.
- Kivimäki, K. 1997. Maatilan sukupolvenvaihdos Euroopan unionissa. Taloustieteen laitoksen pro gradu –tutkielma. Helsingin yliopisto. 84s. Liitteet. Helsinki.

Kiviniemi, M & Kärki, P. 2005. Perintömetsä- sukupolvenvaihdos ja yhteisomistajuus. Hämeenlinna: Karisto Oy:n kirjapaino.

Koivunen, M. 2001. Maatilojen ja pienyritysten sukupolvenvaihdosprosessin ominaispiirteiden vertailu. Taloustieteen laitoksen pro gradu –tutkielma. Helsingin yliopisto. 70s. + liitteet. Helsinki.

Laesterä, E. 2010. Finanssiriskit Suomen kunnissa. Akateeminen väitöskirja. Tampereen yliopisto. 251s. 1 liite.

Laitinen, E. 1992. Yrityksen talouden mittarit. 377s. Jyväskylä.

Laki 1940. Perintö- ja lahjaverolaki 12.7.1940/378.

Laki 1992. Tuloverolaki 30.12.1992/1535.

Laki 1996. Varainsiirtoverolaki 29.11.1996/931.

Laki 2006. Laki maatalouden harjoittamisesta luopumisen tukemisesta 21.7.2006/612.

Laki 2007. Laki maatalouden rakennetuista 28.12.2007/1476.

Laki 2010. Laki maanvuokralain muuttamisesta 17.12.2010/1140.

Leppiniemi, J. 1993. Rahoitus. 266s. + liitteet. WSOY.

Leppiniemi, J. 1999. Omaisuuden arvo: arvonnäätitys, tilinpäätös, verotus. 189 s. Kauppakaari Oyj. Helsinki.

Leppiniemi, J. 2005. Rahoitus. 266s. + liitteet. WSOY.

Leppiniemi, J & Puttonen, V. 1996. Yrityksen rahoitus. 316s. WSOY. Porvoo.

Luoma, L. 2007. Perusmaatalouden rahoitustuet 2007. Etelä-Pohjanmaan TE-keskus, maaseutuosaasto. 24s.

Löfvendahl, S.2008. Generationsskifte i lantbruksföretag - en arbetsgång och fallstudie. Sveriges Lantbruksuniversitet. Institutionen för Ekonomi. 50s.

Maa- ja metsätalousministeriö. 2006. Maatalouspolitiikan vaihtoehtotyöryhmä loppuraportti, 2007. 54s. Helsinki.

Maanmittauslaitos. 2011. Toimitusmenettelyn käsikirja. (WWW-dokumentti). Saatavissa: <http://www.maanmittauslaitos.fi/node/2805>. Viitattu 27.1.2011.

Maaseutuvirasto, Mavi. 2011. Maatalouden elinkeinosuunnitelma ja tuki sen laadintaan. (WWW-dokumentti). Saatavissa: <http://www.mavi.fi/fi/index/maaseudunrahoitus/elinkeinosuunnitelmantuki.html>. Viitattu 24.5.2011.

Maatalousyrittäjien eläkelaitos, Mela. 2011. Luopumistuki. (WWW-dokumentti). Saatavissa: <http://www.mela.fi/Elaketurva/Luopumistuki>. Viitattu 5.1.2011.

Maatilan Pellervo. 2011. Maatalous työllistää entistä vähemmän. 90s.

Malkamäki, T. 2008. Velkaantuneiden sukupolvenvaihdostilojen maksuvalmiuden erityispiirteet. Taloustieteen laitoksen pro gradu –tutkielma. Helsingin yliopisto. 59s. + 21 liitesivua. Helsinki.

Manninen, M & Karhula, T. 2006. Maatalouden taloussuunnittelun ja seurannan tehostaminen. Maa- ja elintarviketalouden tutkimuskeskus MTT. Helsinki. 51s.

Myyrä, S., Pouta, E & Hänninen, H. 2008. Suomalainen pellonomistaja. MTT Taloustutkimus julkaisuja. Maa- ja elintarviketalous 115. 125s., 5 liitettä.

Ollikainen, M. 1980. Sukupolvenvaihdoksen vaikutus maatilan tuotantopanoksiin ja taloudelliseen tulokseen. Maanviljelystalouden laudatur-työ. Helsingin yliopisto. 81s + 8 liitesivua. Helsinki.

Olson, K. 2004. Farm management : principles and strategies. Iowa state press. 370p. + appendixes.

Olsson, F. 2004. Ekonomiska förutsättningar efter genomfört generationsskifte – Hur påverkas lantbruksföretags ekonomiska ställning om omfattande investeringar genomförs efter ett generationsskifte. Sveriges Lantbruksuniversitet. Institutionen för Ekonomi. 72s. 3 bilagor.

OP-Pohjola. 2010. Sukupolvenvaihdoksen opas 2010. 36s.

Palokallio, J. 2011. Ministeriön työryhmä helpottaisi metsätilojen sukupolvenvaihdoksia. Maaseudun tulevaisuus. 4.3.2011.

Peavy, R. 2004. Sosiodynaamisen ohjauksen opas. Suom. Auvinen, P. Psykologien kustannus. 140s. Helsinki.

ProAgria Etelä-Pohjanmaa. 2007. Yhtymäopas maa- ja metsätalouksille. 19s.

ProAgria Häme. 2011. ProAgria Hämeen esittely. (WWW-dokumentti). Saatavissa: [https://portal.mtt.fi/portal/page/portal/proagria\\_hame/Esittely](https://portal.mtt.fi/portal/page/portal/proagria_hame/Esittely). Viitattu 25.3.2011.

ProAgria Kestusten Liitto. 2010. Likwin kehitysehdotuksia OP-ryhmästä ja Nordeasta. 3s.

ProAgria Maaseutukeskusten Liitto 2003. Laajentavien tilojen haasteet. Tieto tuottamaan sarja N:o 104. 96s.

ProAgria Maaseutukeskusten Liitto 2003. Tuotekuvaus, Maatilan taloussuunnitelma.

ProAgria Maaseutukeskusten Liitto 2007. Maatilayrityksen yhtiöittäminen. Tieto tuottamaan sarja N:o 120. 93s.

ProAgria Oulu 2005. Hallittu sukupolvenvaihdos – menestyvä maatila projekti loppuraportti. 30s. Liitteet.

Pyykkönen, P. 1998. Sukupolvenvaihdosten vaihtoehdot maataloudessa. Raportteja ja artikkeleita N:o 155. Pellervon taloudellinen tutkimuslaitos. 61s. Espoo.

Pyykkönen, P. 2001a. Maatalouden rakennemuutos eri alueilla. Pellervon taloudellisen tutkimuslaitoksen raportteja N:o 180. 52s. Liitteet.

Pyykkönen, P. 2001b. Maatilojen pääomakanta ja rahoitustilanne vuonna 2000. Pellervon taloudellisen tutkimuslaitoksen työpapereita N:o 43. 24s.

Pyykkönen, P. 2001c. Sukupolvenvaihdokset ja tilanpidon kehittäminen. Pellervon taloudellisen tutkimuslaitoksen työpapereita N:o 49. 21s.

Pyykkönen, P., Lehtonen, H. & Koivisto, A. 2010. Pellervon taloustutkimuksen työpapereita (PTT) 125. Maatalouden rakennekehitys ja investointitarve vuoteen 2020. 24s. Helsinki.

Ryynänen, V. 1982. Maatalouden investointien suunnittelu. Helsingin yliopiston maatalousekonomian laitoksen julkaisuja 6. 131s. 10 liitettä.

Ryynänen, V. & Pölkki, L. 1982. Maanviljelystalous. 263s. Helsinki.

Sitra. 2002. Riskien hallinta Suomessa. 129s. + liitteet. Helsinki.

Tapiola. 2011. Maatilan riskienhallinnan työkirja. (WWW-dokumentti). Saatavissa: <http://www.tapiola.fi/NR/rdonlyres/64D57D51-6371-4C26-8481-288623299698/0/riskienhallinnantyokirja2.pdf>. Viitattu 8.2.2011.

Turkki, A. 2004. Maatalouden liiketaloustieteen perusteet. Taloustieteen laitos. Helsingin yliopisto. 103s. + liitteet. Helsinki.

Vallivaara-Pasto, R. 1991. Sukupolvenvaihdostapahtuma, siihen liittyvä neuvonta ja neuvonnan ongelmat. Maatalouspolitiikan pro gradu-tutkielma. Helsingin yliopisto. 60s. Helsinki.

Valtioneuvosto. 2008. Valtioneuvoston asetus maatalouden investointituesta ja nuoren viljelijän aloitustuesta 30.4.2008/299.

Verohallinto. 2009. Verohallinnon ohje: Varojen arvostaminen perintö- ja lahjaverotuksessa. 45s.

Verohallinto. 2010. Verohallinnon ohje: Yrityksen sukupolvenvaihdos verotuksessa. 64s. 1 liite.

Verohallinto. 2011. Verotusyhtymän veroilmoituslomakkeet. (WWW-dokumentti). Saatavissa: <http://www.vero.fi/doc/download.asp?id=4606;101053>. Viitattu 30.5.2011.

Westermarck, H. 1987a. Uudet neuvontamenetelmät. yliopiston neuvontaopin ja täydennyskoulutuksen keskus, monistasarja 5/87. 26s.

Westermarck, H. 1987b. Neuvonnan näkymät XII. Helsingin yliopiston neuvontaopin ja täydennyskoulutuksen keskus, monistasarja 6/87. 74s.

Ylätalo, M., Mäkinen, H & Alander, A. 2004. Maatilatalouden investoinnit, rahoitus ja maksuvalmius. Taloustieteenlaitos. Helsingin yliopisto. 129s. + liitteet. Helsinki.

Yrjölä, T & Pyykkönen, P. 2008. Maatilojen pääomakanta ja rahoitustilanne vuonna 2007. Pellervon taloudellisen tutkimuslaitoksen työpapereita N:o 115. 19s.

## Liitteet

### Saatekirje

Liite 1

## Arvoisa Maatalousyrittäjä,

Teen tieteellistä Pro gradu–tutkielmaani Helsingin Yliopistossa, yhteistyössä ProAgria Hämeen kanssa. Tarkoitukseni on kehittää ProAgria Hämeen sukupolvenvaihdosneuvontaa. Lisäksi selvitän elinkeinosuunnitelman hyödyllisyyttä tilan jatkajan kannalta, sekä tilanpidon aloittaneiden viljelijöiden investointien laajuutta.

Osoitetietonne on saatu Maaseutuvirastosta (Mavi), nuorenviljelijän aloitustukihakemuksista. Lomake on lähetetty sukupolvenvaihdon vuosina 2003–2007 tehneille tiloille. Vastaukset käsittelemme ehdottoman luottamuksellisesti, ja kaikista saaduista tuloksista teemme yhteenvetoja. Näistä yhteenvedoista on mahdotonta tunnistaa yksittäisen tilan antamia vastauksia.

Toivomme, että vastaatte kysymyksiin huolellisesti, sillä vastaamalla olette mukana maaseudun ja sen neuvontapalveluiden kehittämisessä. Samalla annatte arvokasta apua Pro gradu-tutkielmani onnistumiseksi. Jos ette ole käyttäneet ProAgria Hämeen neuvontapalveluita sukupolvenvaihdokseen liittyen, voitte jättää vastaamatta kysymyksiin jotka koskevat ProAgria Hämettä. Vastaaminen kestää noin 15 minuuttia.

Ohessa lähetämme teille vastauskuoren, jonka postimaksu on maksettu. Pyydämme teitä palauttamaan kyselylomakkeen täytettynä 15.6.2011 mennessä.

Kaikkien vastanneiden kesken arvomme työkalusarjoja.

Mikäli haluatte saada lisätietoa tutkimuksesta, voitte soittaa alla olevaan numeroon. Vastaamme mielellämme tutkimusta koskeviin kysymyksiin.

***Kiitos etukäteen vastauksistanne!***

Juho Halme

puh. 040-8365485

**Kyselylomake****Liite 2**

Arvoisa vastaanottaja, tutkimuksemme onnistumiselle on tärkeää, että pyrkisitte vastaamaan kaikkiin kysymyksiin mahdollisimman huolellisesti. Vastatkaa kysymyksiin valitsemalla oikeaksi katsomanne vaihtoehto tai kirjoittamalla vastaus sille varatulle viivalle. Kiitos!

**Sukupolvenvaihdon toteuttaja****Kuka toteutti sukupolvenvaihdosprosessin tilallanne**

\_\_\_\_\_ ProAgria Häme \_\_\_\_\_ Jokin muu ProAgria, mikä \_\_\_\_\_  
 \_\_\_\_\_ Jokin muu osapuoli, mikä \_\_\_\_\_ Itse

**Kuinka laajasti osapuoli oli mukana prosessissa (voit valita useita)**

\_\_\_\_\_ Toteutti kokonaan \_\_\_\_\_ Teki vaadittavat laskelmat  
 \_\_\_\_\_ Teki vaadittavat hakemukset \_\_\_\_\_ Teki kauppakirjat

**Miksi päädyitte kyseiseen sukupolvenvaihdon toteuttajaan****1. Tilan tiedot****1.1. Omistajat****1.1. Sukupolvenvaihdos tehty vuonna****1.2. Omistajien syntymävuodet**

Yrittäjä \_\_\_\_\_ vuotta Puoliso \_\_\_\_\_ vuotta

**1.3. Koulutustausta**

Yrittäjä \_\_\_\_\_

Puoliso \_\_\_\_\_

**1.4. Tilan päätuotantosuunta****1.5. Muut tuotantosuunnat****1.6. Tilan pinta-ala sukupolvenvaihdoksessa**

Oma pelto \_\_\_\_\_ ha Vuokrapelto \_\_\_\_\_ ha

Metsä \_\_\_\_\_ ha

**Nykyään**

Oma pelto \_\_\_\_\_ ha Vuokrapelto \_\_\_\_\_ ha

Metsä \_\_\_\_\_ ha

**1.7. Toimitteko kokoaikaisena vai osa-aikaisena viljelijänä**

\_\_\_\_\_ Kokoaikaisena \_\_\_\_\_ Osa-aikaisena



## 2. Sukupolvenvaihdoskauppa

### 2.1. Millainen oli kaupan muoto

☐ Lahjoitus  
☐ Lahjanluonteinen (Kauppahinta ei ylitä puolta käyvää arvoa)  
☐ Kauppa käypään arvoon tai hyvin lähelle sitä

### 2.2. Toteuttamistapa

☐ Yhdellä kertaa      ☐ Vaiheittainen      ☐ Vuokraus

### 2.3. Kauppahinta

\_\_\_\_\_ €

### 2.4. Oliko/onko kauppahinta mielestänne oikea suhteessa tilan tuottoon ja arvoon nähden

Miettikää ensiksi tilannetta sukupolvenvaihdesta tehtäessä

#### Arvoon nähden

☐ Liian alhainen  
☐ Jokseenkin alhainen  
☐ Oikea  
☐ Jokseenkin korkea  
☐ Liian korkea

#### Tuottoon nähden

☐ Liian alhainen  
☐ Jokseenkin alhainen  
☐ Oikea  
☐ Jokseenkin korkea  
☐ Liian korkea

Nyt käsitystänne maksetusta kauppahinnasta nykyään

#### Arvoon nähden

☐ Liian alhainen  
☐ Jokseenkin alhainen  
☐ Oikea  
☐ Jokseenkin korkea  
☐ Liian korkea

#### Tuottoon nähden

☐ Liian alhainen  
☐ Jokseenkin alhainen  
☐ Oikea  
☐ Jokseenkin korkea  
☐ Liian korkea

### 2.5. Saiko kaupan yhteydessä muut sisarukset mitään omaisuutta tai rahaa

☐ Eivät saaneet  
☐ Saivat, mitä \_\_\_\_\_

### 2.6. Miten arvelette maksetun kauppahinnan vaikuttavan tilan talouteen nykyään

#### Positiivisesti

Ei vaikutusta      0      1      2      3      4      5      Paljon vaikutusta

#### Negatiivisesti

Ei vaikutusta      0      1      2      3      4      5      Paljon vaikutusta

### 3. Tilalla tapahtuneet muutokset sukupolvenvaihdoksen jälkeen

### 3.1. Pysykö yritysmuoto samana sukupolvenvaihdoksen jälkeen

\_\_\_\_\_ Pysyi  
\_\_\_\_\_ Ei pysynyt, muuttui  
\_\_\_\_\_ Yhtymäksi  
\_\_\_\_\_ Osakeyhtiöksi  
\_\_\_\_\_ Jokin muu

### 3.2. Muuttuiko tuotantosuunta tilalla

\_\_\_\_\_ Ei muuttunut  
Muuttui, alun perin tuotantosuunta oli

Jos muuttui, niin mistä syistä muutos tehtiin

---

### 3.3. Miten tuotantotoiminnan laajuus muuttui tilalla sukupolvenvaihdoksen jälkeen

\_\_\_\_\_ Pysyi ennallaan

Väheni, millä tavalla ja miksi

Kasvoi, millä tavalla ja miksi

### 3.4. Saatiinko tilalle nuoren viljelijän aloitustuki

\_\_\_\_\_ Kyllä, täysi aloitustuki                      \_\_\_\_\_ Kyllä, alennettu aloitustuki

\_\_\_\_\_ Ei

### 3.5. Jos tuki saatiin, mihin se käytettiin suurimmaksi osaksi

**Valitse numeroin 1 - 3, jos käytettiin useaan kohteeseen**

|       |                                 |       |                        |
|-------|---------------------------------|-------|------------------------|
| _____ | Kauppahinnan maksamiseen        | _____ | Tuotantoeläimiin       |
| _____ | Lisämaan ostoon                 | _____ | Tuotantopanoksiin      |
| _____ | Koneiden ja kaluston hankintaan | _____ | Yksityistalouteen      |
| _____ | Tuotantorakennuksiin            | _____ | Johonkin muuhun, mihin |
| _____ | Juokseviin menoihin             |       |                        |

### 3.6. Miten arvelette nuoren viljelijän aloitustuen vaikuttaneen tilanne talouteen

**Ei vaikutusta** **Parantanut huomattavasti**

**3.7a. Investoitiinko tilalla sukupolvenvaihdon yhteydessä tai sen jälkeisinä vuosina (Investoinniksi lasketaan tässä yli 10 000 € investointi)**

☐ Ei  
☒ Kyllä

### 3.7b. Saatiinko investointeihin investointitukea, jos saatiin niin kuinka paljon

|             |   |
|-------------|---|
| _____ Ei    |   |
| _____ Kyllä | € |

**3.8. Kuinka suuria investoinnit ovat olleet euromääräisesti**

|                          |                          |                      |
|--------------------------|--------------------------|----------------------|
| _____ 10 000 -20 000€    | _____ 20 000 - 30 000€   |                      |
| _____ 30 000 - 50 000€   | _____ 50 000 - 100 000€  | _____ 100000-150000€ |
| _____ 150 000 - 200 000€ | _____ 200 000 - 300 000€ | _____ yli 300 000€   |

**3.9. Paljonko tästä summasta oli lainarahoituksen osuus prosenteissa**

\_\_\_\_\_ %

**3.10. Mikä oli lainarahoituksen lähde (esim. pankki tai vanhemmat)****3.11. Onko maatalouden kaikki lainat jo maksettu**

|                                    |  |  |
|------------------------------------|--|--|
| _____ Kyllä sukupolvenvaihdoslaina |  | _____ Kyllä muutkin maatalouden lainat |
| _____ Ei, vuosia jäljellä _____ v  |  | _____ Ei, vuosia jäljellä _____        |
| _____ Lainaa jäljellä _____        |  | _____ Lainaa jäljellä _____            |

**3.12. Mikä oli omanpääoman lähde investoinneissa prosenteissa**

|                                  |                               |
|----------------------------------|-------------------------------|
| Maatalouden tulorahoitus _____ % | Nuor.vilj.aloitustuki _____ % |
| Metsätulot _____ %               | Investointituki _____ %       |
| Säästöt _____ %                  | Jokin muu, mikä? _____ %      |
| Palkkatulot _____ %              |                               |

**3.13. Mihin tilalla investoitiin sukupolvenvaihdoksen yhteydessä tai sen jälkeisinä vuosina**

|   |  |               |
|---|--|---------------|
|   |  | Kuinka paljon |
| _____ Pelto _____ €                               |  | _____ ha      |
| _____ Metsä _____ €                               |  | _____ ha      |
| _____ Traktori _____ €                            |  | _____ hv      |
| _____ Muut arvokkaat maatalouskoneet, mitkä _____ |  |               |

|                                      |                      |
|--------------------------------------|----------------------|
| _____ Tuotantorakennus, mikä _____ € | _____ m <sup>2</sup> |
| _____ Tuotantoeläimet _____ €        | _____ kpl            |
| _____ Perusparannukset _____ €       |                      |
| _____ Yksityistalous _____ €         |                      |

**Lisätietoja investoinneista haluttaessa**

## 4. Likwi-ohjelmistolla tehty elinkeinosuunnitelma

### 4.1. Käyttikö hyödyksi ohjelmistolla tehtyä elinkeinosuunnitelmaa päätöksiä tehdessänne

#### Sukupolvenvaihdoksen yhteydessä

|             |   |   |               |   |              |
|-------------|---|---|---------------|---|--------------|
| En lainkaan |   |   | Jonkin verran |   | Hyvin paljon |
| 0           | 1 | 2 | 3             | 4 | 5            |

#### Sukupolvenvaihdoksen jälkeisinä vuosina

|             |   |   |               |   |              |
|-------------|---|---|---------------|---|--------------|
| En lainkaan |   |   | Jonkin verran |   | Hyvin paljon |
| 0           | 1 | 2 | 3             | 4 | 5            |

### 4.2. Vieläkö käytätte ohjelmistolla tehtyn suunnitelman päivitettyä versiota tai ohjelmistolla laadittua uutta suunnitelmaa, tehdessänne tilaa koskevia päätöksiä

|             |   |   |               |   |              |
|-------------|---|---|---------------|---|--------------|
| En lainkaan |   |   | Jonkin verran |   | hyvin paljon |
| 0           | 1 | 2 | 3             | 4 | 5            |

### 4.3. Kuinka hyödyllinen apuväline elinkeinosuunnitelma mielestänne on päätöksiä tehtäessä

|             |   |   |             |   |                      |
|-------------|---|---|-------------|---|----------------------|
| Ei lainkaan |   |   | Kohtalaisen |   | Erittäin hyödyllinen |
| 0           | 1 | 2 | 3           | 4 | 5                    |

### 4.4. Kuinka hyvin tehty suunnitelma mielestänne on toteutunut yleisellä tasolla

|             |   |   |               |   |                |
|-------------|---|---|---------------|---|----------------|
| Ei lainkaan |   |   | Kohtalaisesti |   | Erittäin hyvin |
| 0           | 1 | 2 | 3             | 4 | 5              |

#### A. Lainan takaisin maksun suhteen

|             |   |   |               |   |                |
|-------------|---|---|---------------|---|----------------|
| Ei lainkaan |   |   | Kohtalaisesti |   | Erittäin hyvin |
| 0           | 1 | 2 | 3             | 4 | 5              |

#### B. Tilan tuottojen suhteen

|             |   |   |               |   |                |
|-------------|---|---|---------------|---|----------------|
| Ei lainkaan |   |   | Kohtalaisesti |   | Erittäin hyvin |
| 0           | 1 | 2 | 3             | 4 | 5              |

#### C. Tilan menojen suhteen

|             |   |   |               |   |                |
|-------------|---|---|---------------|---|----------------|
| Ei lainkaan |   |   | Kohtalaisesti |   | Erittäin hyvin |
| 0           | 1 | 2 | 3             | 4 | 5              |

#### D. Tilan maksuvalmiuden suhteen

|             |   |   |               |   |                |
|-------------|---|---|---------------|---|----------------|
| Ei lainkaan |   |   | Kohtalaisesti |   | Erittäin hyvin |
| 0           | 1 | 2 | 3             | 4 | 5              |

### 4.5. Kuinka helppolukuinen ja selkeä suunnitelma mielestänne on

|                    |   |   |             |   |                 |
|--------------------|---|---|-------------|---|-----------------|
| Ei lainkaan selkeä |   |   | Kohtalaisen |   | Erittäin selkeä |
| 0                  | 1 | 2 | 3           | 4 | 5               |

#### 4.6. Miten suunnitelmaa pitäisi mielestänne kehittää. Vastatkaa numeroilla 1-3.

Numero 1. edustaa osa-aluetta missä on eniten kehitettävää.

|                              |                                       |
|------------------------------|---------------------------------------|
| _____ Ulkoasu/selkeys        | _____ Lähtötietojen oikeellisuus      |
| _____ Ymmärrettävyys         | _____ Päivitettävyys                  |
| _____ Luotettavuus           | _____ Neuvojan tulosten analysointi   |
| _____ Laajuus                | _____ Sanallisen analyysin lisääminen |
| _____ Käyttökelpoisuus       | _____ Jotakin muuta, mitä?            |
| _____ Hinta-laatu suhde      | _____                                 |
| _____ Vaihtoehtojen antavuus | _____                                 |

#### 4.7. Sanalliset kehittämissuhteet

### 5. Neuvonnan rooli

#### 5.1. Kuinka hyödyllistä saamanne neuvonta oli mielestänne sukupolvenvaihdoksessa

|                         |            |                      |
|-------------------------|------------|----------------------|
| Ei lainkaan hyödyllistä | Jokseenkin | Erittäin hyödyllistä |
| 0                       | 1 2 3 4    | 5                    |

#### 5.2. Vastasiko neuvonta odotuksianne

|             |            |                 |
|-------------|------------|-----------------|
| Ei lainkaan | Jokseenkin | Erittäin paljon |
| 0           | 1 2 3 4    | 5               |

#### 5.3. Miten arvioisitte neuvonnan hintaa saamaanne hyötyyn verrattuna

|                   |         |                |
|-------------------|---------|----------------|
| Erittäin hinnakas | Sopiva  | Erittäin halpa |
| 0                 | 1 2 3 4 | 5              |

#### 5.4. Kuinka asiantuntevaa neuvonta mielestänne oli

|             |                       |
|-------------|-----------------------|
| Ei lainkaan | Erittäin asiantunteva |
| 0           | 1 2 3 4 5             |

#### 5.5. Kuinka hyvin ymmärsitte henkilökohtaisesti sukupolvenvaihdoksen aikana prosessin kulun

|             |           |
|-------------|-----------|
| En lainkaan | Koko ajan |
| 0           | 1 2 3 4 5 |

#### 5.6. Millaista neuvontaa haluaisitte nyt sukupolvenvaihdoksen jatkoseurannan kannalta

#### 5.7. Mikä oli neuvonnassa parasta/hyödyllisintä

#### 5.8. Mitä heikkouksia neuvonnassa oli, ja miten kehittäisitte sitä jatkossa

## 6. Tilan talouden kehitys

### 6.1. Millaiseksi näette tilan talouden kehittyneen yleisesti sukupolvenvaihdoksen jälkeen

- \_\_\_\_\_ Huonontunut erittäin paljon  
 \_\_\_\_\_ Huonontunut jonkin verran  
 \_\_\_\_\_ Pysynyt ennallaan  
 \_\_\_\_\_ Parantunut hieman  
 \_\_\_\_\_ Parantunut erittäin paljon

### 6.2. Mitkä seikat tähän ovat vaikuttaneet

---



---

### 6.3. Millaiseksi näette tilan *maksuvalmiuden* kehittyneen sukupolvenvaihdoksen jälkeen

- \_\_\_\_\_ Huonontunut erittäin paljon  
 \_\_\_\_\_ Huonontunut jonkin verran  
 \_\_\_\_\_ Pysynyt ennallaan  
 \_\_\_\_\_ Parantunut hieman  
 \_\_\_\_\_ Parantunut erittäin paljon

### 6.4. Mitkä seikat tähän ovat vaikuttaneet

---



---

### 6.5. Millaiseksi näette tilan *kannattavuuden* kehittyneen sukupolvenvaihdoksen jälkeen

- \_\_\_\_\_ Huonontunut erittäin paljon  
 \_\_\_\_\_ Huonontunut jonkin verran  
 \_\_\_\_\_ Pysynyt ennallaan  
 \_\_\_\_\_ Parantunut hieman  
 \_\_\_\_\_ Parantunut erittäin paljon

### 6.6. Mitkä seikat tähän ovat vaikuttaneet

---



---

### 6.7. Millaiseksi näette tilan *vakavaraisuuden* kehittyneen sukupolvenvaihdoksen jälkeen

- \_\_\_\_\_ Huonontunut erittäin paljon  
 \_\_\_\_\_ Huonontunut jonkin verran  
 \_\_\_\_\_ Pysynyt ennallaan  
 \_\_\_\_\_ Parantunut hieman  
 \_\_\_\_\_ Parantunut erittäin paljon

### 6.8. Mitkä seikat tähän ovat vaikuttaneet

---



---



---

**6.9. Jos olette investoineet tilallanne miten investoinnit ovat mielestänne vaikuttaneet tilanne *maksuvalmiuteen***

- \_\_\_\_\_ Heikentäneen erittäin paljon  
 \_\_\_\_\_ Heikentäneet jonkin verran  
 \_\_\_\_\_ Ei vaikutusta  
 \_\_\_\_\_ Parantaneet jonkin verran  
 \_\_\_\_\_ Parantaneet erittäin paljon

**6.10. Jos olette investoineet tilallanne miten investoinnit ovat mielestänne vaikuttaneet tilanne *kannattavuuteen***

- \_\_\_\_\_ Heikentäneen erittäin paljon  
 \_\_\_\_\_ Heikentäneet jonkin verran  
 \_\_\_\_\_ Ei vaikutusta  
 \_\_\_\_\_ Parantaneet jonkin verran  
 \_\_\_\_\_ Parantaneet erittäin paljon

**6.11. Jos olette investoineet tilallanne miten investoinnit ovat mielestänne vaikuttaneet tilanne *vakavaraisuuteen***

- \_\_\_\_\_ Heikentäneen erittäin paljon  
 \_\_\_\_\_ Heikentäneet jonkin verran  
 \_\_\_\_\_ Ei vaikutusta  
 \_\_\_\_\_ Parantaneet jonkin verran  
 \_\_\_\_\_ Parantaneet erittäin paljon

**6.12. Aiotteko investoida 3 seuraavan vuoden aikana tuotantoon, valitkaa numeroin 1 - 3**

- |                              |             |
|------------------------------|-------------|
| _____ En                     | _____ Kyllä |
| _____ Ostaa peltoa           |             |
| _____ Vuokrata peltoa        |             |
| _____ Metsään                |             |
| _____ Koneisiin              |             |
| _____ Tuotantorakennuksiin   |             |
| _____ Kotieläimiin           |             |
| _____ Perusparannuksiin      |             |
| _____ Yksityistalouteen      |             |
| _____ Johonkin muuhun, mihin |             |

**6.13. Aiotteko investoida itsenne kehittämiseen 3 seuraavan vuoden aikana**

- |             |  |
|-------------|--|
| _____ En    | _____ Olisitteko kiinnostunut ProAgrian koulutuksista jatkossa |
| _____ Kyllä | _____ Millainen koulutus olisi mielestänne tärkeää             |

**Haluatteko yhteenvedon saaduista tutkimustuloksista**

- \_\_\_\_\_ En  
 \_\_\_\_\_ Kyllä, postitse  
 \_\_\_\_\_ Kyllä, sähköpostilla:

**KIITOS YHTEISTYÖSTÄNNE!**